DIE GOLDSCHMIEDEKUNST

49. JAHRGANG

1928

VERLAG: HERM. SCHLAG NACHF., LEIPZIG C 1
INHABER: FELIX HENTZE

Die Goldschmiede-Kunst

Verlag
Herm. Schlag Nachf.
Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

14. Juli
1928

49. JAHRG.

15. HEFT

49. Jahrgang Nummer 15

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Leipzig, am 14. Juli 1928

Aufstieg und Kundenwerbung

Kleine Beiträge zur Frage: Klischee, Werbespruch und Reklame -- Adolf J. Stahl, Dahlem

Eine in Uhrmacherkreisen und im Schmuckgewerbe bekannte und angesehene Grossistenfirma erläßt ein Preisausschreiben. Einleitend heißt es in demselben:

„Die Propaganda für Schmuck ist in allen Fachkreisen als Notwendigkeit anerkannt. Die bisherigen Versuche, durch Einzel- und Massenreklame Schmuck zu propagieren, haben in Fachkreisen widersprechende Beurteilung gefunden. In der Tat ist die Materie der bildlichen Darstellung von Schmuck schwierig durch die Kleinheit des Schmucks im Verhältnis zur Umgebung dargestellter Personen usw. Hat auch die Gemeinschaftsreklame, haben auch einige wenige Einzelfirmen durch die Darstellung von Schmuck in Verbindung mit schönen Frauen einen Weg beschritten, welcher in den illustrierten Zeitungen immer mehr Eingang findet, so fehlt doch der Widerhall der allgemeinen Reklame in einer lokalen Reklame der großen Masse der Einzelhändler, hauptsächlich weil wirksames und zweckmäßiges Klischeematerial fehlt."

Diesen Ausführungen kann man ohne Einschränkung beipflichten. Es fehlt in der Tat bisher an mustergültigen Vorlagen, sei es in Verbindung mit figürlichen Darstellungen, welche die Wirkung des Schmückens zum Ausdruck bringen, sei es in Verbindung mit schlagwortartigem Text, der sich für Strichätzung und Zeitungsdruck eignet. Aus eigener Initiative hat hier eine Firma den Weg beschritten, alle Kräfte, die Werbungszwecken nutzbar gemacht werden können, zu einem Wettbewerb einzuladen. Es sollen Schmuckzeichnungen, Schaufensterentwürfe oder Dekorationsteile und schließlich auch Ideen für Werbezwecke ihre Eignung erweisen. 5000 Mark an Preisen sind ausgesetzt, eine ganz hübsche Summe, zu der noch die Kosten der Publikation, Inserate, Drucksachen und sonstige Spesen hinzutreten. Man kann einem solchen Unternehmen, das an sich die wirksamste und nachhaltigste Werbung für die ausschreibende Firma bedeutet, Großzügigkeit nicht absprechen, und darf hoffen, daß dieses Beispiel andere Kreise zu gleich löblichem Eifer anspornen wird. In einem, am 6. Juni d. J., anläßlich der „Fachtagung der Goldschmiede" in Schwäb. Gmünd gehaltenen Vortrag: „Reklame, Schaufenster, Verkauf" plaudert J. Reimann, Berlin, in seiner amüsanten, nie ermüdenden Art über Größe, Text und Wirkung des für die Branche wirksamen Inserates, und schließt diesen Abschnitt seines Vortrages mit dem ebenso einfachen wie verblüffend richtigen Ratschlag:

„Je weniger Text, je mehr weißes Papie, desto größere Wirkung!"

Daß diese Forderung aus falsch angewandter Sparsamkeit häufig verabsäumt wird, lehrt ein Blick in den Inseratenteil vieler Tageszeitungen. Leider tritt der Mangel an Gefühl für einfache, flächige Schwarzweiß-Wirkung, für gut gezeichnete Schrift in Verbindung mit Bild und Umrahmung auch in der Fachpresse der Edelmetallbranche stark in Erscheinung. Dieses muß um so mehr überraschen, als man gerade unter den Herstellern von Schmuck und Gerät Sinn für Flächenwirkung und Raumverteilung, Formgefühl und Rhythmus der Linie in besonderem Ausmaß erwarten sollte. Es sind einige wenige Firmen, denen die Forderung, geschmackvolle Waren auch in künstlerischer Form auszupreisen, bereits längst eine Selbstverständlichkeit geworden ist. Der Verlag, in ständiger Fühlung mit Gebrauchsgraphikern, sollte denjenigen Inserenten, welche sich besondere Ausgaben für geschmackvolle und vorbildliche Reklame machen, eine besondere Beachtung und För-

derung vermitteln. Das könnte dadurch geschehen, daß mehrere Seiten des Inseratentextes der Sondernummern, die aus bestimmten Anlässen mit hoher Auflagezahl im In- und Auslande verbreitet werden, bestimmten Künstlern zur Bearbeitung von Satz und Klischee übergeben würden. Diese Seiten graphisch guter Werbung könnten in dreifacher Hinsicht wertvoll werden. 1. Die Firma und das von ihr herausgebrachte Erzeugnis, vorbildlich in jeder Beziehung, würden besonders auffallen. 2. Den Reklame treibenden Fachangehörigen würden die Namen und Fähigkeiten der Zeichner bekannt, die ihre besondere Eignung für die Erzeugnisse der Edelmetallbranche und deren Darstellung dokumentieren. 3. Der Verlag würde seinen Lesern damit praktische Anregung für Werbung und seine kulturellen Bemühungen um Hebung des Goldschmiedegewerbes auch nach dieser Richtung wertvoll ergänzen. Daß die mittelalterliche Buch- und Druckkunst von Angehörigen des Goldschmiedehandwerks ihre wertvollsten und besten Anregungen und Vorlagen erhielt (Dürer), und daß heute öfter das umgekehrte der Fall ist, sei als Kuriosum nebenher erwähnt. Geht man dem obenerwähnten Mangel nach und kommt auf ihn zu sprechen, so entdeckt man, daß es den Herren, welche die Inserate bezahlen, an eigenem Fingerspitzenfeingefühl zumeist gar nicht mangelt, sie könnten schon anders! Nur lassen sie sich häufig von Mitarbeitern, die vorgeben, mehr von der Kundenwerbung zu verstehen, überreden, daß die Feinheiten von der Provinzkundschaft gar nicht verstanden würde und eher abschreckend wirkten, weil sie teure Werbungskosten vermuten ließen. Daß diese Annahme falsch ist, ja daß gerade umgekehrt die Provinz künstlerische Ideen mit Eifer verfolgt und alle Fortschritte mit großem Interesse begleitet, werden eine Anzahl am Schluß dieses Artikels im Auszuge folgender Zuschriften bestens dokumentieren.

Es sind aber nicht nur die dekorativen Gesichtspunkte, in denen die Forderung nach Weiterentwicklung und Aufstieg mit dem Beharrungsvermögen des einzelnen zusammenprallen, nein, vielfach fehlt es auch an Entschlußkraft, Energie und gutem Willen, den Belangen der Edelmetallbranche die ihr gebührende Wertschätzung und Förderung zuteil werden zu lassen. Es hat ja doch keinen Zweck, wird einem geantwortet, was nutzt das Streben des einzelnen nach Kunst, die Steuern, Sozialabgaben und Spesen fressen ja doch allmählich alles weg und nur das Großkapital bleibt obenauf! Maschinenarbeit, Großvertrieb, Warenhäuser zerstören jedes Vorankommen im Keim! Diesen Kleinmütigen und Schwachen im Geist sei gesagt, daß wir zwar keineswegs einer Rückkehr zum zünftigen Handwerksbetrieb vergangener Zeiten das Wort reden möchten, im Gegenteil, die Errungenschaften maschineller Formengebung müssen noch viel eindringlicher und folgerichtiger weiterentwickelt werden. Aber diese Mechanisierung läßt umgekehrt dem handwerklichen Können viel weiteren Spielraum als bisher, da die Maschine Surrogate der Handarbeit produzierte. Je mehr die Massenherstellung und Vertrieb im großen erfolgen, je mehr wird daneben handliches und fachliches Können seine Wertgeltung zurückgewinnen, nur Qualitätsarbeit kann dem Beruf seine im Zeitalter der Gewerbefreiheit verloren gegangene Geltung zurückerobern. Hierzu muß jeder einzelne für seinen Teil beizutragen bemüht bleiben. Was wir ferner glauben bekämpfen zu müssen, und was den Bemühungen um Hebung des Standesbewußtseins immer wieder entgegengehalten wird, ist jene materielle Auffassung, als ob kunstgewerbliches Schaffen für das Edelmetallgewerbe ein überwundener Standpunkt sei, eine Angelegenheit, die in dem Tempo unserer Zeit jede Berechtigung verloren habe. Solche Meinungen bekommt man nicht nur im Verkehr mit Fabrikant, Grossist und Einzelhandel offen zu hören, sie treten auch zutage, gelegentlich einer Unterhaltung der verantwortlichen Leiter unserer Schulen mit Fabrikanten, für deren Bedürfnisse unser Nachwuchs zu tüchtigen Fachleuten von technischem Können und künstlerischem Feingefühl erzogen wird. Diese Verneinung des persönlichen und künstlerischen Form-Willens, die Betonung des kaufmännisch-materiellen, begleitet mit dem Hinweis, die Zustände bei uns müßten und könnten nicht anders ihre Entwicklung nehmen, sondern sie würden sich zwangsläufig gestalten wie im gesegneten Amerika, sind abzulehnen. Sie sind unwürdig der großen Vergangenheit des Handwerks und der großen schöpferischen Leistungen deutscher Meister.

Bezeichnende Einblicke in diese widerstrebenden Strömungen innerhalb des heutigen Schmuckgewerbes gewähren auch Unterhaltungen und Zuschriften, welche durch unseren Artikel „Alte und neue Werbung“ in Nr. 6 der „Goldschmiedekunst“ vom 23. März d. J. veranlaßt worden sind. In jenem Artikel war darauf hingewiesen worden, daß durch einseitige oder falsch betonte Schlagworte im Publikum ein dem Edelmetallgewerbe abträglichen Eindruck geweckt und bestärkt werden könnte. Der Verfasser hatte den Werbespruch „Trage Schmuck, du gewinnst!“ kritisch beleuchtet, und dieses Vorgehen hat uns so zahlreiche, von Prospekten, Zeitungsausschnitten und Katalogen begleitete Ausführungen eingetragen, daß deren Wiedergabe nur im Auszug möglich ist. Die gewählten Stichproben werden den Beweis liefern, mit wieviel Sachlichkeit, Liebe und Interesse die Einsender für die allgemeinen Standesinteressen eintreten, welche sich aus Berlin, Dresden, Düsseldorf, Gera, Kassel, Leipzig, Nürnberg und anderwärts gemeldet haben. Dem Wunsche mehrerer

Einsender folgend, lassen wir die Namen fort, denn sie tun nichts zur Sache. Aber verraten darf werden, daß sie einen guten Klang haben.

Nun, da private Initiative der guten Sache der Werbung zum Erfolg verhelfen will, können wir nicht anders, als dem Urheber, Herrn Emil Ziegler und seinen Mitarbeitern und Helfern zurufen: „Glückauf zum Flume-Wettbewerb!"

Aus den eingegangenen Zuschriften jedoch möchten wir folgende Auszüge unseren Lesern unterbreiten:

1. „Trage Schmuck, du gewinnst!" Damit ist in kurzem einfachen Satz ein Schlagwort geprägt worden, welches auf jeden Fall Aufsehen erregt hat und seinen Zweck, Aufsehen zu erregen, erfüllte. Und das ist doch die Hauptsache bei jeder Reklame. „Trage Schmuck, du gewinnst!" ist, solange nichts besseres vorgeschlagen wird, nur als Werbemittel zu begrüßen.

2. Ich habe Ihren Artikel mit Interesse gelesen und freue mich, daß Sie dieses Thema aufgegriffen haben und, wie ich aus Ihren Zeilen entnehmen darf, weiter zu behandeln die Absicht haben. Ich halte dies für eine der wichtigsten Fragen der Zeit. Wenn Sie mich fragen, wie ich den Werbespruch finde, so muß ich Ihnen ganz offen gestehen, daß ich ihn für minderwertig halte. Vielleicht bin ich durch eine Berliner Redensart, die lautet: „Feste Lukas, du gewinnst!" etwas stark gegen diesen Ausdruck eingenommen. Aber unabhängig davon muß ich auch sagen, daß ich ihn weder schön noch treffend finde, denn es handelt sich ja nicht nur um das, was am Körper getragen werden kann, sondern auch um alles andere, was unser Gewerbe hervorbringt. Es wäre doch richtiger, daß man sich mehr auf Qualität einstellt, als auf Schund, und dieser Werbespruch befürwortet nach meinem Empfinden nicht die Qualität!

3. Kritisieren ist leicht, besser machen ist schwer. Es gibt gewiß einen besseren Spruch, genau so, wie jede Frau einen besseren Mann haben könnte, aber ihn finden! Vielleicht bekommen wir mit der Zeit durch Zufall oder Nachdenken doch noch das richtige Schlagwort. Und was die „blaublütige Schöne" anbelangt, so läßt sich auch da etwas schöneres denken, sicherlich. Man müßte doch noch einmal einen neuen Wettbewerb ausschreiben, und damit bin ich mit Herrn Stahl einig.

4. . . . Sollten die gemeinsamen Werbeunternehmungen aber wirklich gedacht sein als Werbung der Gesamtbranche einschl. derjenigen Kreise, die den Qualitätsgedanken in ihrem Angebot zu verwirklichen suchen und Spitzenleistungen der handwerklichen Kunst und der industriellen Verarbeitung bieten, so müßte man die Devise scharf ablehnen! Es kann gar keine Rede davon sein, daß der Käufer, der nicht auf Serien- und Markenartikel, sondern auf Qualitätswaren im besten Sinne aus ist, sich in seinen Entschlüssen durch Sprüchlein und Bildchen von der Qualität der in Rede stehenden Ware beeinflussen läßt. Meine Erfahrungen gehen dahin, daß man vom Standpunkt des Einzelhändlers, dem es durchaus nicht einerlei ist, was er verkauft, nicht oft genug an die Kulturträgerschaft des gebildeten Käufers appellieren kann.

5. Eine ganz prominente Firma, G. m. b. H., die sich Künstler und Wissenschaftler von Weltruf als Mitarbeiter halten kann, und deren Direktor ich gerade im „Adlon" achtungsvoll begrüßt hatte, schrieb am selben Tage diplomatisch, sie bedaure unendlich eine Meinungsäußerung über die Devise: „Trage Schmuck, du gewinnst!" nicht ergehen lassen zu können, da ihr Direktor gerade verreist sei!

6. Sehr amüsant äußert sich ein Einsender über „Die blaublütige Alraune" zu Propagandazwecken. . . . Nach Ablauf eines Jahres kann man der Blauen sagen: „Du hast deine Schuldigkeit getan, du kannst gehen". . . . Dem blauen Mädchen kann man allerhand nachsagen, wenn man will, aber die Originalität und vor allem die Bezugnahme auf das, was es propagiert, kann man ihr nicht absprechen. Es kommt wohl niemanden der Gedanke, es dem alten Herrn Pygmalion gleichzutun und dieses Blaublütige zum persönlichen Besitz sich ins Leben zu rufen; schon deshalb nicht, weil ihr mancherlei fehlt (die eine Gesichtshälfte) und weil man nicht einmal sagen kann, daß es eine kalte Schönheit sei. . . . Eine andere Frage ist, ob man das Tragen „echten" Schmuckes und „echter" wertvoller Steine mehr hätte herausarbeiten können. Aber auch hier muß gesagt werden, daß viele Juweliere darauf angewiesen sind, auch unedlen Schmuck abzusetzen. Halbedelsteine im Schmuck vermögen entzückend zu wirken.

(Anmerkung der Redaktion: Die moderne Kunst sieht Halbedelsteine durchaus nicht als unecht oder minderwertig an!)

7. Sowohl das Plakat wie das Schlagwort waren mir wenig sympathisch, ersteres war so wenig schön und wirkungsvoll, daß sowohl meine Kollegen, wie ich, mit Ausnahme einiger weniger, die alles ohne Wahl mitmachen müssen, keine bezogen haben, namentlich da dieses Plakat früher bei Tietz aushing, als wir die Muster erhielten. Es ist beinahe ein Armutszeugnis, daß ein Kunstgewerbe wie die Juwelen- und Goldbranche nicht besseres und dem Fache würdigeres bringen konnte. Es wirkt eher abschreckend, als zum Kaufe anregend! — In unserem Gewerbe ist für Werbung noch ungeheuer viel zu tun, um neben anderen nicht zurückzustehen, aber wenn wir heraustreten, dann nur mit Bestem!

8. Mit dem Werbespruch ist m. E. nicht das ausgedrück, was beabsichtigt wurde. Wenn man sieht, was vielfach als Schmuck gekauft und getragen wird, kann man oft ebenso zutreffend sagen: „Trage keinen Schmuck — du gewinnst!" Es geht

eben doch nicht, daß man ein solches Problem nur vom materiellen Standpunkt aus betrachtet und die kulturelle Seite ganz außer acht läßt. Es fehlt die Voraussetzung zur Behauptung in diesem Werbespruch, nämlich geschmacklich hochwertiger, lieber schlichter, dafür aber echter Schmuck! Nur durch solchen gewinnt der Träger und das Ansehen des Goldschmiedeberufes. Darum mehr künstlerischer Geist neben dem kaufmännischen in Beruf und bei Werbung für den Beruf!

Mit diesen Proben wollen wir die heutige Besprechung schließen. Hoffen wir, daß sie zum Nachdenken anregen und daß die Bemühungen, für die wir allen Beteiligten herzlichen Dank sagen, nicht umsonst gewesen sind, sondern ihre Früchte tragen werden im Interesse der Gesamtheit.

Eine wichtige Sache

Kleine Ursachen können oft große Wirkungen hervorrufen. Das sollte eigentlich eine Binsenweisheit sein, aber es wird vielfach heute nicht die erforderliche Sorgfalt auf Kleinigkeiten gelegt, die Zeiten sind ja andere geworden und manches alte hat man abgetan, weil besseres auf dem Plan erschien. Trotzdem dürfte der oben zitierte Satz auch in unserer modernen Zeit stellenweise noch seine volle Berechtigung und Geltung haben.

Da ist z. B. die Stempelung der Bestecke mit dem Warenzeichen oder der Fabrikmarke des Herstellers. Welcher Kollege hat wohl nicht schon ganz gehörigen Ärger gehabt, weil er die Fabrikmarke auf irgendeinem Besteckstück, das ihm zur Nachlieferung vorgelegt wurde, nicht entziffern bzw. deuten und dadurch den Hersteller nicht ermitteln konnte. Das ist eine Erscheinung, die sich sozusagen tagtäglich in fast jedem Juweliergeschäfte ereignet. Muß das sein? Da kommt ein guter Kunde mit einem Besteckteil, zu dem er einige Stücke, oft auch einige Dutzend nachgeliefert haben möchte. Schön. Man besieht sich die Sache, nimmt, da die vielleicht darauf befindliche Fabrikmarke nicht mit dem unbewaffneten Auge zu erkennen ist, eine Lupe zur Hand und wenn man Glück hat, erkennt man das Warenzeichen und der Auftrag kann ausgeführt werden. Leider geht das nun aber nicht immer so glatt. Ich könnte aus meiner Praxis einen Roman hierüber schreiben. Da gibt es Bestecke, die sind überhaupt, außer den gesetzlichen vorgeschriebenen Feingehaltszeichen, mit keinem Warenzeichen versehen, andere wieder sind derartig gestaltet, daß man beim besten Willen nichts daraus zusammendeuten kann, und schließlich kommen Bestecke, deren Warenzeichen so undeutlich gestempelt sind, daß sie ebenfalls nicht zu erkennen sind. Man stellt alles mögliche an, um das Warenzeichen zu ermitteln, man wendet sich an die Fachzeitung, man läßt Druckstöcke schneiden oder ätzen, die dann veröffentlicht werden, alles nur um den Hersteller zu ermitteln, und wie einfach wäre die ganze Sache, wenn, ja, wenn die Fabrikmarke vorhanden bzw. deutlich erkennbar eingeschlagen worden wäre. Schon die Unkosten, die wegen dieser Erhebungen entstehen, würden Grund genug geben, die Angelegenheit allgemein aufs Tapet zu bringen, obwohl natürlich die Verluste, die durch den Verlust der Aufträge entstehen, sofern sich der Hersteller trotz aller Anstrengungen nicht ermitteln läßt, noch weitaus größer und empfindlicher sind. Im Jahr zusammengerechnet, dürfte sich bei manchem Kollegen ein recht erkleckliches Sümmchen daraus ergeben, und deshalb muß der so üblen Erscheinung einmal gehörig auf den Grund gegangen werden, denn letzten Endes sind nicht die Juweliere allein die Geschädigten, auch der Hersteller erleidet ja durch die nicht zu erkennende Fabrikmarke seiner Bestecke Verluste. Es müßte vor allem in jedem Betriebe Anweisung gegeben werden, daß die Einstempelung des Warenzeichens mit größter Sorgfalt vorgenommen wird, wenn man hierbei von der Voraussetzung ausgeht, daß durch Beachtung dieser Forderung unter Umständen recht ansehnliche Nachbestellungen hereinkommen können, dürfte es doch im Interesse des Betriebes gar keine Schwierigkeiten hierbei geben. Vor allen Dingen sehe man auch das Material, mit dem die Stempelung vorgenommen wird, einmal auf die Beschaffenheit an, denn es mag schließlich auch weniger an mangelnder Sorgfalt als an fehlender Güte der Punzen liegen. Ein schlechter Stempel ist aber mindestens genau so wenig wert wie das völlige Unterlassen der Stempelung. Hier muß unbedingt eine Wandlung eintreten, denn die Klagen über diesen Übelstand kann man von seiten der Juweliere auf jeder Innungsversammlung usw. vernehmen. Viele Fabrikanten besitzen auch Warenzeichen, die selbst bei guter Stempelung nur schwer zu deuten sind. Hier wäre es angebracht, ein neues Zeichen zu wählen, oder aber, wenn dies aus traditionellen oder sonstigen Gründen nicht möglich erscheint, sollte das vorhandene Zeichen durch einen Fachmann entsprechend umgestaltet werden unter Beachtung klar zu Gesicht tretender Formgebung. Das Warenzeichen als solches ist schon seit undenklichen Zeiten in unserer Branche, besonders auch in Gestalt des Meisterzeichens des Mittelalters in Anwendung. Knapp und charakteristisch soll ein Warenzeichen sein. Eine Marke, die diese Anforderungen erfüllt, wird sich auch bei den Abnehmern fest einprägen. Man denke doch einmal an die bekannte Zwillingsmarke der Firma Henckel in Solingen. Das sind Markenbilder von einzig dastehender Charakteristik, die zugleich auch einen

Qualitätsbegriff darstellen. Die Fabrikmarke ist eigentlich stets der bildliche Ausdruck einer Firma, das sollte man immer wieder beherzigen.
Zum Schluß noch ein paar Worte für diejenigen Fabrikanten, die ihre Bestecke oder ähnliche Erzeugnisse überhaupt nicht mit einer Fabrikmarke versehen. Es gibt deren mehr als man gemeinhin denken mag, und es wird mir wohl jeder Kollege beipflichten, daß in diesem Falle sich stets besondere Schwierigkeiten in Gestalt zeitraubender und ebenso kostspieliger Ermittelungen ergeben. Es ist eigentlich gar nicht zu verstehen, wie eine Firma Erzeugnisse herausgehen läßt, die nicht mit dem Herstellerzeichen versehen sind. Die für die Anfertigung der entsprechenden Punze in Betracht kommenden Kosten sind doch im Vergleich zu den todsicher nachfolgenden Bestellungen völlig unerheblich und absolut tragbar, darüber kann nicht der geringste Zweifel bestehen. Wer daher noch keine Fabrikmarke besitzt, sorge umgehend für ein klar erkennbares Zeichen. Der daraus entspringende Vorteil wird bald zu erkennen sein.

Anmerkung der Schriftleitung. Die Stempelung der Waren ist von jeher ein Sorgenkind und oft haben wir auch schon darauf hingewiesen, daß ein einwandfreier erkennbarer Stempel stets an flachen Stellen eingeschlagen wird, denn an gewölbten kommt nur ein Teil zur Wiedergabe und dieses Bruchstück ist vielfach nicht zu entziffern. Auch sollen die Stempel stets nach dem Polieren eingeschlagen werden, also auf vollkommen fertiger Ware, anderenfalls es sehr leicht geschieht, daß ein Teil des Stempels wegpoliert bzw. weggeschliffen wird. Beim Versand sollten alle Waren darauf geprüft werden, ob die Stempel deutlich erkennbar sind. Diese Forderung ist nur im Interesse des Herstellers. Man schickt ja auch keine vergriffene und schmutzige Ware hinaus, sondern läßt dieselbe nachsehen evtl. aufpolieren, also achtet auch auf die Deutlichkeit der Stempel! Der Fabrikant, der sich dieser kleinen Mühe unterzieht, wird sicher Gewinn davon haben und schließlich ist auch bei schlechter Stempelung der Zweck verfehlt. Also keine oder deutliche Stempelung!

Rationalisierung · Dr. Helmut Klotz-Hannover

Ein offensichtlicher Widersinn liegt in dem Weg, den die moderne Rationalisierungspolitik bisher genommen, liegt in dem Ziel, den die moderne Rationalisierungspolitik bisher erreicht hat. Zwar eine fortlaufende Reduzierung, eine erhebliche Reduzierung der Produktionskosten in der Großindustrie, trotz allem aber eine ebenso fortlaufende wie erhebliche Verteuerung im Handel und beim Absatz an den Verbraucher; zwar eine außerordentliche Einsparung von Arbeitskräften und Arbeitszeiten (bei gleichbleibender oder gar gesteigerter Produktion), doch ohne daß für die durch die Rationalisierung brotlos Gewordenen neue Arbeitsmöglichkeiten geschaffen worden wären; und dazu wurde durch die Minderung der Kaufkraft der Mark das Realeinkommen der breiten Schichten gesenkt und die Aufnahmefähigkeit des Binnenmarktes mehr und mehr auf ein Minimum gedrückt.
In den leuchtenden Farben wird die „stabilisierte" Mark als Erfolg der Rationalisierungsepoche an die Wand gemalt, die „stabilisierte" Währung. — Kann und darf man jedoch solange von einer stabilisierten Mark, von einer stabilisierten Währung sprechen, als die Kaufkraft in einem bisher ununterbrochenen Prozeß sich mindert? Was ist entscheidend für den Wert des Geldes: was ich dafür kaufen kann oder wieviele Dollare an den Börsen ich für eine Mark bekomme?
Wenn heute das Pfund Butter 1,20 Mark kostet, morgen hingegen 2,40 Mark, dann sagen wir, der Preis der Butter habe sich verdoppelt. Richtiger würden wir sagen, die Kaufkraft des Geldes (der Wert des Geldes) habe sich halbiert; denn der „Wert der Butter" ist doch offensichtlich derselbe geblieben.
Für den Binnenmarkt (der doch das Primäre für uns ist) entscheidet die Kaufkraft, nicht der Wechselkurs; wohl ist der Wechselkurs stabil seit dem Januar 1924, der eigentliche Wert des Geldes aber sinkt fortlaufend.
Mit mechanischen Mitteln ist gelungen, den Wechselkurs zu halten; die Entwicklung der Kaufkraft jedoch setzte diesen Methoden erfolgreichen Widerstand entgegen. Die Frage bleibt offen, wie lange es möglich sein wird, den „äußeren Wert" der Mark völlig unabhängig vom „inneren Wert" (vom primanen Wert) der Mark zu fixieren".
Eine ernste Kritik liegt in diesen Ergebnissen begründet; und ein Zweifel klingt durch, ob nicht die Propheten der „Rationalisierung à tout prix" im Herzen ein anderes Ziel tragen, als ihre Lippen verkünden.
Trotzdem aber dürfen wir uns den der Rationalisierung liegenden Gedankengängen nicht verschließen: Reduzierung der Produktionskosten, Verbilligung der Gütererzeugung zu gunsten des Verbrauchers und nicht zu Lasten der Güte.
Das Bestreben zur Rationalisierung im inneren Betriebe ist nichts neues, nur daß man es früher anders nannte. Das Bestreben zur Rationalisierung im Rahmen des Ganzen aber steht in ursächlichem Zusammenhang mit dem Konzentrationsdrang der modernen Wirtschaft, mit der Zusammenfassung der einzelnen Betriebe zu kollektivgebundenen Unternehmungen.
Die praktischen Formen dieser kollektiv-gebundenen Betriebe sind mannigfaltig; sie umspannen

die große Skala vom genossenschaftlichen Betrieb (unter betonter Aufrechterhaltung der Selbständigkeit der einzelnen Glieder) bis zum Kartell, zum Syndikat, zum Trust, zum Monopol (unter völliger Ausschaltung der Selbständigkeit der einzelnen Glieder). Diese höchstgesteigerte Form der kollektiven Gebundenheit ist bei der Produktion etwa von reinen Massenartikeln möglich; ob sie allerdings auch wünschenswert ist, bleibt eine offene Frage. Diese Form ist jedoch dort ausgeschlossen, wo es sich um die Herstellung von Qualitätswaren, von Kulturwerten handelt, um die Befriedigung individuellen Bedarfes.

Qualitätswaren, Kulturwerte aber zu erzeugen, den individuellen Bedarf zu decken, ist (im Gegensatz zur Fabrik) vornehmste Aufgabe des Handwerks; und deshalb sind innerhalb des Handwerks der Rationalisierung enge Grenzen gezogen. Die völlige Mechanisierung, die absolute „Entseelung der Arbeit" wird dem Handwerk erspart bleiben.

Indessen soll und muß auch das Handwerk auf auf allen jenen Gebieten und in allen jenen Zweigen zur Rationaliesierung und zur Konzentration übergehen, soll und muß auch das Handwerk dort die modernen Produktionsmöglichkeiten und Organisationsformen sich zunutze machen, wo das eigene Interesse und das der Verbraucher dies erfordern: etwa beim Bezug von Rohmaterialien, von Halbfertigfabrikaten, bei der Ausführung rein mechanischer, vorbereitender Arbeiten.

Und diese Aufgabe für das Handwerk und für den Handwerker zu lösen, dazu ist die Genossenschaft gleichwohl berufen und befähigt.

Es ist nun einmal so: das Leben des Menschen kreist um zwei Angelpunkte, von denen der eine dem anderen polar entgegensteht und die doch, weil in der menschlichen Natur selbst begründet, sich gegenseitig bedingen: Individualismus und Gemeinsinn. Diese beiden Kräfte liegen (bewußt oder unbewußt sowohl in des einzelnen wie in des Volkes Seele) in ständigem Kampfe miteinander; und jedes allzu schroffe Hinneigen nach der einen Seite ruft (eben durch das gegenseitige Bedingtsein) zwangsläufig die Reaktion hervor.

Die Geschichte des Handwerks zeigt uns das Wirken dieses Gesetzes: als nach ihrer Blütezeit die Zünfte mehr und mehr im Schema erstarrten und den einzelnen in seiner Entfaltung hemmten und unterdrückten, da schlug die Geburtsstunde der „Gewerbefreiheit", freudigst begrüßt vom Handwerk. Doch als dieselbe Gewerbefreiheit alles, was organisch zusammengehörte, im Atome zu zerreißen drohte, entstand (wiederum getragen vom Handwerk) das Genossenschaftswesen als neuer wirtschaftsgestaltender Faktor.

Das Genossenschaftswesen, das jene beiden Pole des Menschen: Individualismus und Gemeinsinn zu natürlichem Zusammenspiel miteinander zu verknüpfen bestrebt ist.

Die Gesellen- und Meisterprüfungsarbeiten an der Staatl. Höheren Fachschule Schwäb. Gmünd

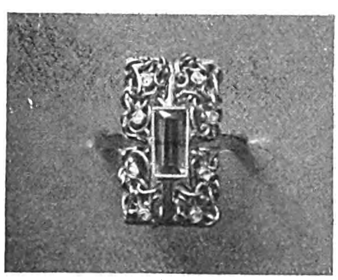
Die Abschlußprüfung, die der Gesellenprüfung gleichgestellt ist, soll dartun, daß der Schüler in dreijähriger Ausbildung die Ziele erreicht hat, die von einem Gesellen sowohl in praktischer Arbeit als auch in den theoretischen Fächern, wie Zeichnen, Edelsteinkunde, Chemie und Berufskunde verlangt werden müssen. Deshalb werden dem Lehrziel der Schule entsprechend Goldschmiede zuerst in praktischen Werkstattarbeiten geprüft und zwar haben sie 1. ein Pflichtstück nach gegebener Zeichnung zu fertigen, das dieses Jahr in einer silbernen Broschette bestand. Da dieses Pflichtstück von sämtlichen Prüflingen gefertigt werden muß, so kann man mit Leichtigkeit die Auffassungsgabe des einzelnen daran erkennen; 2. hat jeder ein reicheres Stück nach Zeichnung oder Modell, das der Prüfling selbst wählen darf, anzufertigen. Gefertigt wurden, wie aus den Abbildungen ersichtlich, ein Juwelenanhänger, ein silberner Anhänger mit einzelnen Steinen, ein goldener Anhänger, zwei goldene Broschetten sowie ein goldener Ring. Sämtliche Stücke in freier Montierarbeit.

Stahlgraveure haben ein erhabenes oder vertieftes Gesenk nach Zeichnung oder Modell anzufertigen. Die Abbildung zeigt uns eine auf den Pfaffen gravierte Brosche. Von den Silberschmieden wird verlangt in praktischer Arbeit: 1. eine Pflichtarbeit. Sie bestand dieses Jahr aus einer mit dem Hammer aufgezogenen fünfseitigen Schale, die nach dem Aufziehen zusammengelötet und am oberen Rand mit einer Verstärkung versehen werden mußte. Auch hier wieder läßt sich die Fertigkeit und die Auffassungsgabe des einzelnen durch gegenseitigen Vergleich der einzelnen Stücke ermitteln. Hinzu kommt 2. die Anfertigung einer Silberschmiedearbeit nach gegebener Zeichnung und Färbung derselben. Drei Leuchter und eine Dose zeigen das Können der Prüflinge.

Dazu kommt eine Prüfung für die genannten Berufsarten im kunstgewerblichen Fachzeichnen, bei der eine Darstellung in Zeichnung oder Farbe eines Metallgegenstandes nach Skizze oder Modell zu fertigen ist. Ihr schließt sich eine schriftliche Prüfung im Kostenrechnen, ferner die mündliche Prüfung in Fachkunde an, bei der ermittelt werden soll, ob der Prüfling ausreichende Kenntnisse über die Arbeitsvorgänge, Metalle, Schmucksteine, Hilfsstoffe besitzt. Alle Arbeiten sind innerhalb einer vorgeschriebenen Zeit zu leisten, wobei die Fähigkeit der rascheren Herstellung bei Feststel-



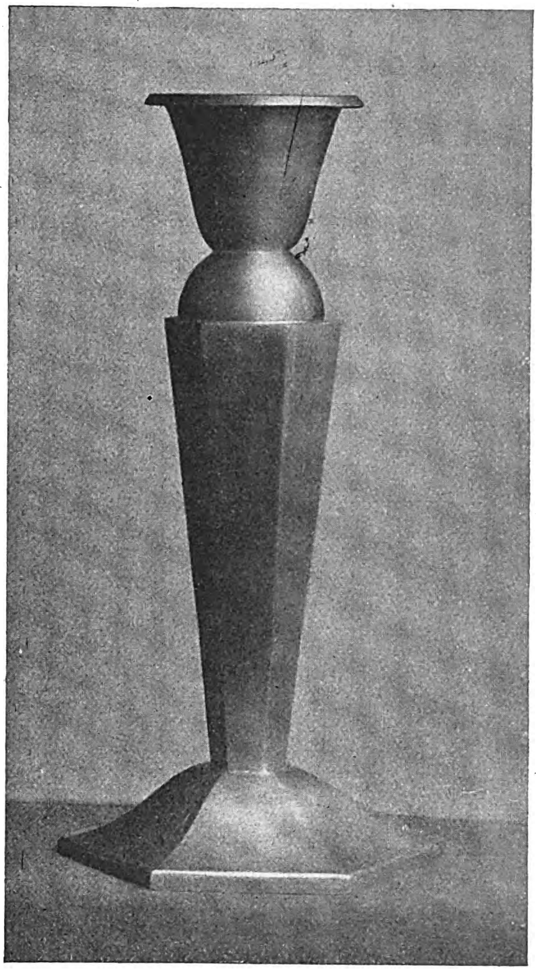
Osc. Naschold, Gmünd Frl. Gertrud Arauner, Augsburg R. Brugger, Bamberg
Juwelenanhänger Goldener Anhänger Silberner Anhänger
Frl. Charlotte Reiss, Danzig / Goldene Broschette Frl. Lilly Samuelson, Königsberg / Goldene Broschette

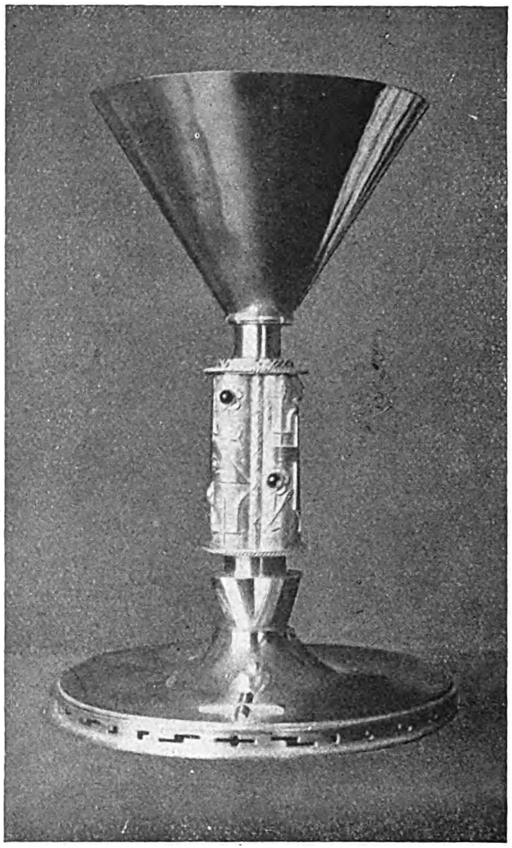




Aufsicht Werner Kölsch, Barmen / Goldener Ring Seitenansicht

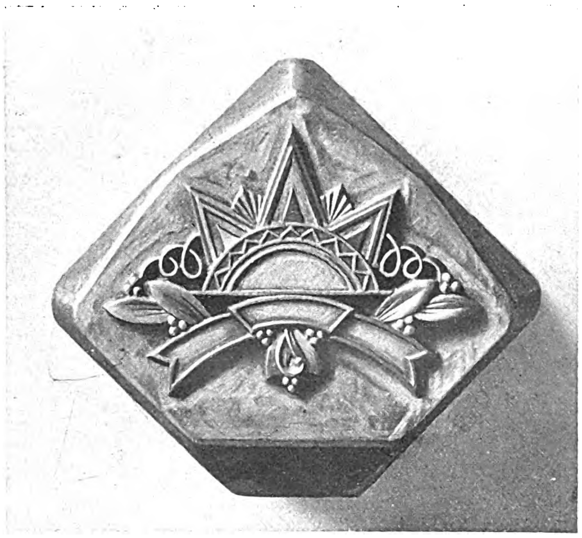
Gesellenprüfung 1928 der Staatl. Höheren Fachschule für Edelmetallindustrie Schwäb. Gmünd





Bernhard Aubele, Waldstetten b. Gmünd / Leuchter

Franz Wüsten, Goldschmied
Silbervergoldeter Pokal nach eigenen Entwürfen, Meisterstück

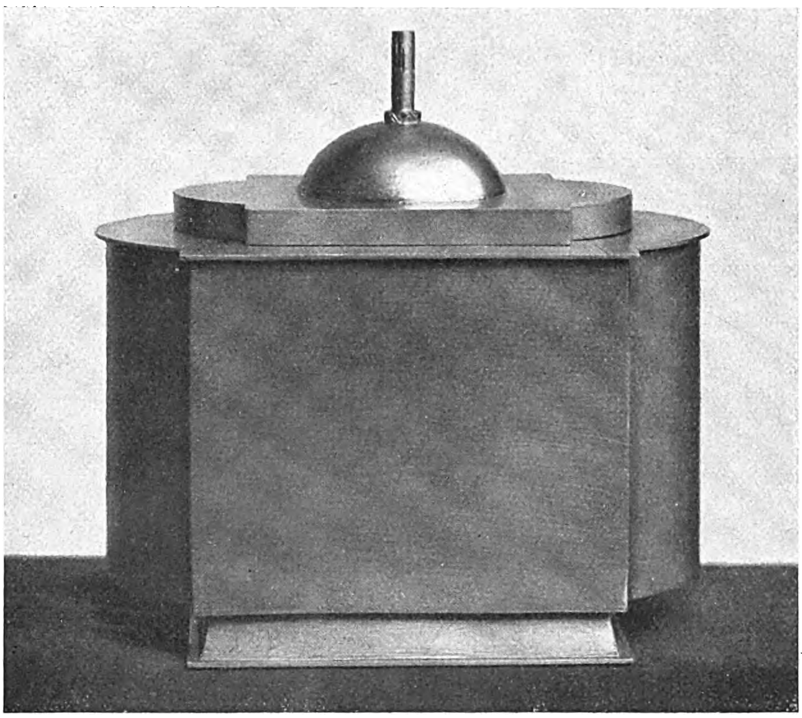


Karl Eckardt, Lindach, Stahlgraveur / Brosche in Stahl graviert.

Gesellen- u. Meisterprüfung 1928 der Staatl. Höheren Fachschule für Edelmetallindustrie Schwäb. Gmünd

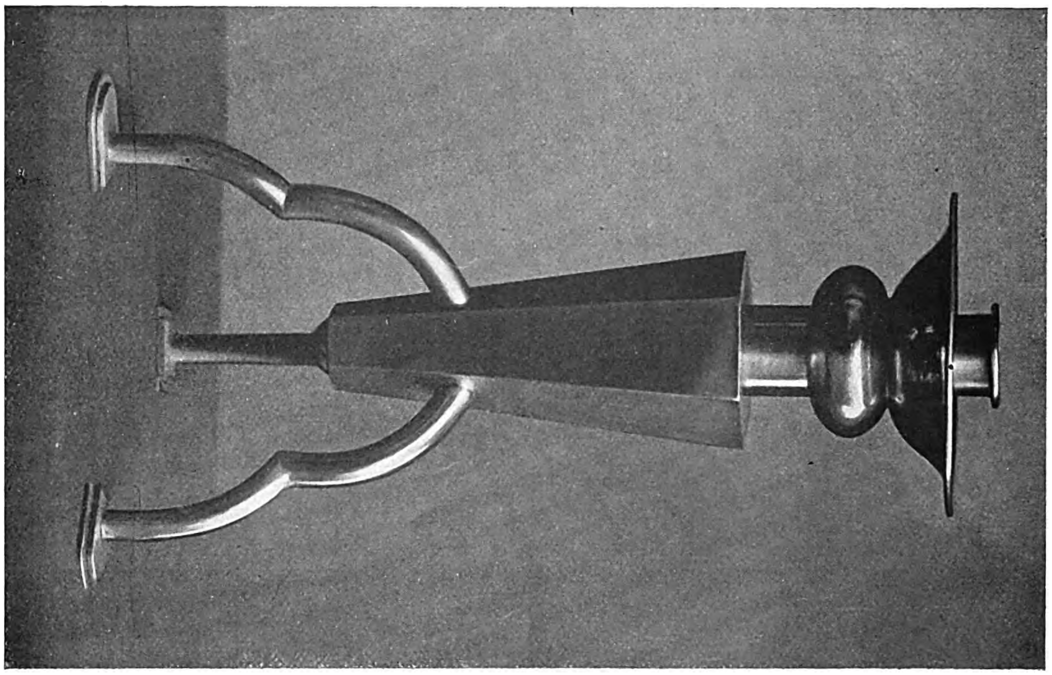


Eugen Treiber, Schwenningen, Stahlgraveur
Herstellung eines Gesenkes nach eigenem Modell (Gipsabguß des Gesenkes) Meisterstück

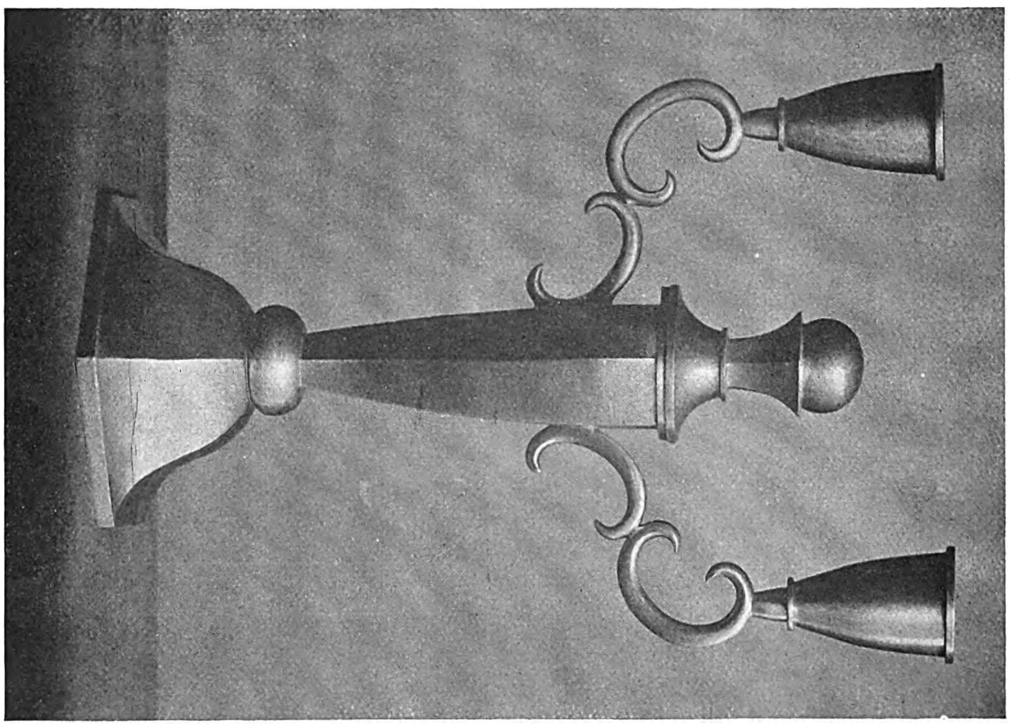


Heinrich Meyer, Hannover — Silberschmiedearbeit nach Zeichnung

Gesellen- u. Meisterprüfung 1928 der Staatl. Höheren Fachschule für Edelmetallindustrie Schwäb. Gmünd



Albert Vorfeld, Kevelaer Silberschmiedearbeit nach Zeichnung



Georg Loy, Schwäb. Gmünd Silberschmiedearbeit nach Zeichnung

Gesellenprüfung 1928 der Staatl. Höheren Fachschule für Edelmetallindustrie Schwäb. Gmünd

Eine neue Methode zur Unterscheidung echter von gezüchteten Perlen* · Dr. J. A. A. Leroux u. Dr. E. Raub

Japanische Zuchtperlen mit Perlmutterkern können in so ausgezeichneter Güte erhalten werden, daß ihre Unterscheidung von wertvollen echten Perlen nicht ohne weiteres möglich ist. Wenn auch jeder schönen Kulturperle ein gewisser Seltenheitswert nicht abzusprechen ist, so bleibt ihr Preis doch beträchtlich hinter dem einer echten Perle gleicher Größe zurück.

Auf dem Perlenmarkt ist durch das Aufkommen der Zuchtperlen eine starke Beunruhigung zu beobachten. Es ist daher nicht verwunderlich, wenn der I. Internationale Juwelierkongreß in Amsterdam die Frage der Kulturperlen auf die Tagesordnung gesetzt hat.

Nach seinem Beschluß sind gezüchtete Perlen solche Perlen, deren Entstehung durch menschlichen Eingriff, besonders durch Einführung irgendeines Körpers in die Muschel künstlich verursacht ist. Die auf diese Weise gezüchteten Perlen müssen als „Kulturperlen" angeboten und ebenso als solche fakturiert werden. Der Kongreß stellt fest, daß mehrere Untersuchungsmethoden es in allen Fällen erlauben, diese Kulturperlen von den zufällig entstandenen Perlen zu unterscheiden.

Als Unterscheidungsmethoden kommen danach in Betracht:

1. Voruntersuchung mittels Lupe.
2. Bestimmung des spezifischen Gewichtes.
3. Untersuchung mit dem Mikroskop.
4. Durchleuchtung mittels einer starken Lichtquelle.
5. Untersuchung mit dem Kernmeßapparat.
6. Untersuchung mit dem Nacken'schen Apparat.
7. Untersuchung mit Röntgenstrahlen.
8. Beobachtung der Lumineszenzerscheinungen im ultravioletten Licht.

Der Perlenkenner unterscheidet in vielen Fällen bereits mit bloßem Auge am Lüster echte Perlen von gezüchteten. Noch mehr Gewißheit verschafft ihm die Untersuchung mit einer guten Lupe. Hierdurch werden dünne Stellen in der Hülle der Zuchtperle, die den dunklen Kern durchscheinen lassen, sichtbar. Sobald es sich um gute Zuchtperlen handelt, versagt die subjektive Beobachtung, und es werden genauere Untersuchungsmethoden nötig.

Die Ermittlung des spezifischen Gewichtes von Perlen kann höchstens als Voruntersuchung in Frage kommen. Das Untersuchungsobjekt ist verdächtig, nicht echt zu sein, sobald der Wert von 2,78 g/ccm wesentlich überschritten wird.

Die Beobachtung der Perlenoberfläche unter dem Mikroskop läßt ohne weiteres die Unterscheidung der Perlenimitation von echten und gezüchteten Perlen zu. Jedoch bleibt ein sicheres Erkennen echter Perlen von Zuchtperlen auf Grund der Oberflächenstruktur höchst fraglich.

Zur Voruntersuchung kommt auch das Durchleuchten der Perlen mit kondensiertem Licht in Frage. Zweckmäßig werden dieselben in eine stark lichtbrechende Flüssigkeit eingebettet. Das Auftreten paralleler Schattenstreifen, welche von dem geschichteten Perlmutterkern herrühren, soll für das Vorliegen einer Zuchtperle sprechen. Jedoch geben echte Perlen nicht selten ähnliche Bilder.

Die Untersuchung mit dem Kernmeßapparat ist nur für gebohrte Perlen anwendbar.

Der Perlenuntersuchungsapparat nach Nacken beruht auf der orientierten Einwirkung des Magnetfeldes auf den geschichteten Kern der Zuchtperlen. Dieser stellt sich parallel zu den Kraftlinien ein. Auf ideal runde echte Perlen, welche aus konzentrischen Schichten aufgebaut sind, hat das Magnetfeld keinen Einfluß.

Bei nur annähernd runden Perlen treten geringe Ablenkungserscheinungen ein. Bohrungen, welche gut gereinigt sein müssen, haben wenig Einfluß auf das Untersuchungsergebnis. Schwierig ist das Aufkitten der Perlen, auch muß zum Aufhängen eisenfreies Glas verwendet werden. Es ist zu bedenken, daß auch echte Perlen Einschlüsse enthalten können, welche auf die magnetische Einwirkung reagieren und dadurch zu einem falschen Untersuchungsergebnis führen können. Sobald als Kern der Zuchtperle eine echte Perle Verwendung findet, ist die Unterscheidung derselben von einer echten Perle mit dem Nacken'schen Apparat ausgeschlossen.

Die Untersuchung von Perlen mit Röntgenstrahlen hatte das Ergebnis, daß die oftmals auch in echten Perlen vorhandenen Kerne von Aragonit und Conchyolin eine eindeutige Unterscheidung von Zuchtperlen nicht zulassen. Neuerdings soll die Beurteilung von Perlen nach ihren Röntgenschattenbildern zu guten Resultaten geführt haben. Endlich ist noch der Vorschlag zu erwähnen, die verschiedenartigen Lumineszenzerscheinungen von Perlen im ultravioletten Licht zu ihrer Unterscheidung heranzuziehen. Diese von der individuellen Anlage des Beobachters im höchsten Grade abhängige Erfassung der auftretenden Farben ist wenig zuverlässig. Die Feststellung der Provenienzien kommt nicht in Frage, besonders wenn man bedenkt, daß in die Farmen der Perlenzüchter Muscheltiere aus aller Welt Eingang gefunden haben.

* Die Originalarbeit siehe Zeitschr. für Physik 48, 722 (1928)

Abbildungen zum Artikel „Eine neue Methode zur Unterscheidung echter von gezüchteten Perlen“

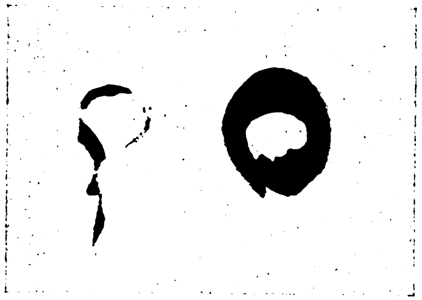


Abb. 1 Links: Zuchtperle, rechts: echte Perle

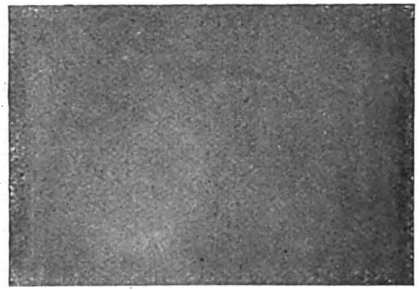


Abb. 2 Echte Perle, Belichtung 60 Sekunden



Abb. 3 Echte Perle, Belichtung 60 Sekunden

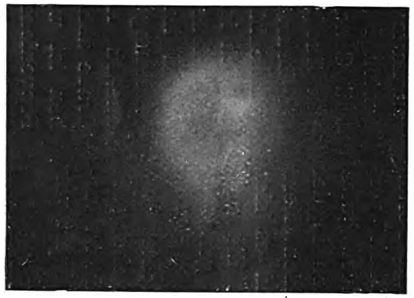


Abb. 4 Echte Perle, Belichtung 60 Sekunden



Abb. 5 Echte Perle, Belichtung 15 Sekunden



Abb. 6 Echte Perle, Belichtung 15 Sekunden



Abb. 7 Echte Perle, Belichtung 30 Sekunden

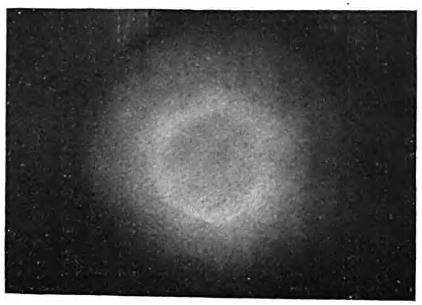


Abb. 8 Echte Perle, Belichtung 60 Sekunden

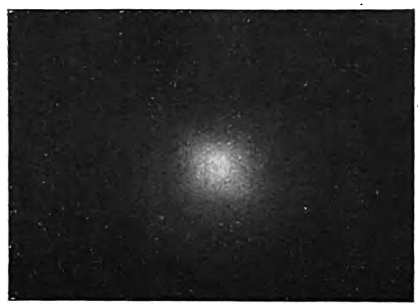


Abb. 9a Echte Perle, Belichtung 60 Sekunden

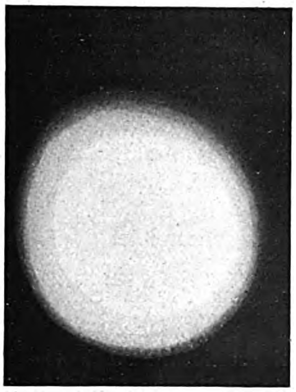


Abb. 11 Zuchtperle, Belichtung 15 Sekunden

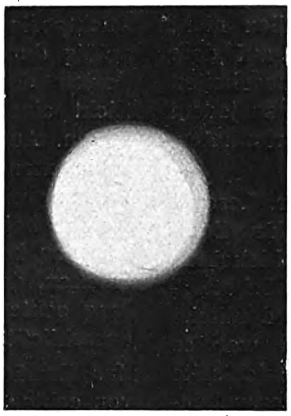


Abb. 13b Angeblich echte Perle, Belichtung 15 Sekunden

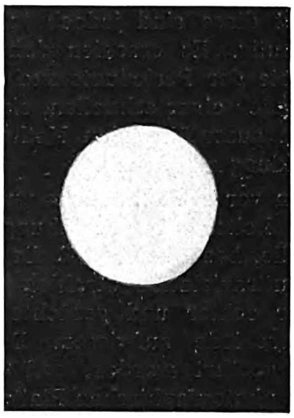


Abb. 16 Zuchtperle, Belichtung 15 Sekunden



Abb. 10 Echte Perle, Belichtung 60 Sekunden

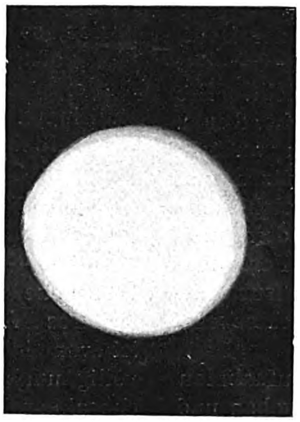


Abb. 13a Angeblich echte Perle, Belichtung 60 Sekunden

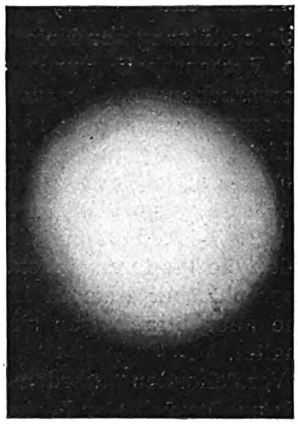


Abb. 15 Zuchtperle, Belichtung 60 Sekunden



Abb. 9b Echte Perle, Belichtung 60 Sekunden

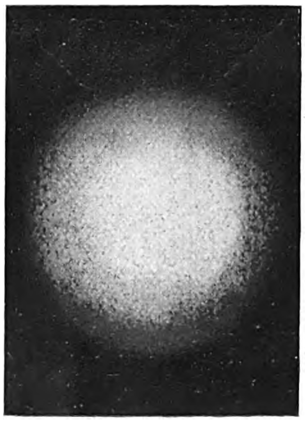


Abb. 12 Zuchtperle, Belichtung 60 Sekunden



Abb. 14 Zuchtperle, Belichtung 60 Sekunden

Überblickt man die bis jetzt bekannten Methoden der Perlenuntersuchung, so ist allein die Aufnahme von Röntgenschattenbildern maßgebend. Selbst diese sind jedoch in vielen Fällen nicht eindeutig. Es erschien daher wichtig auf dem Gebiete der Perlenuntersuchung weiterzuarbeiten und nach einer schnellen, eindeutigen, von jedem Laien auszuführenden Methode der Perlenunterscheidung zu suchen.

Schon vor etwa 2 Jahren wurde von Dr. Leroux, dem Leiter des Forschungsinstituts für Edelmetalle, beobachtet, daß die beim Durchleuchten mit ultravioletten Strahlen erhaltenen Schattenbilder echter und gezüchteter Perlen deutliche Unterschiede aufwiesen. Der Versuch war so durchgeführt worden, daß auf die Schichtseite einer photographischen Platte die zu untersuchenden Perlen mittels eines Plastilinaringes aufgekittet wurden und filtriertes ultraviolettes Licht einer Quarzlampe darauf zur Einwirkung kam. Aus der so erhaltenen Aufnahme (Bild 1) läßt sich bereits ein deutlicher Unterschied beider Perlenarten entnehmen.

Mit Unterstützung der Notgemeinschaft der Deutschen Wissenschaft wurde die Fortführung der vielversprechenden Versuche ermöglicht. Die Quarzlampe bauten wir zweckentsprechend um. Das Licht des Brenners tritt durch eine verstellbar angebrachte konvergierende Quarzlinse und fällt auf die zu untersuchende Perle, welche derartig gefaßt ist, daß nur die sie durchdringende Strahlen die Platte erreichen. Zwischen Perle und photographischer Kamera ist ein Filter zur Aufnahme aller Strahlungen sichtbaren Lichtes eingeschaltet.

Im Vorstehenden werden einige Aufnahmen echter und gezüchteter Perlen wiedergegeben und zwar sind die meisten Perlen in verschiedenen Stellungen photographiert, wobei die betr. Nummer mit a, b, c usw. bezeichnet ist. Es ist aus den Schattenbildern leicht zu erkennen, daß bei Zuchtperlen die ultravioletten Strahlen gleichmäßig durch alle Teile dringen, während echte Perlen der Durchleuchtung mit ultraviolettem Licht einen bedeutenden Widerstand entgegensetzen. Auch treten in den Bildern der in verschiedenen Stellungen aufgenommenen echten Perlen große Unterschiede auf, eine Erscheinung, welche bei Zuchtperlen nicht zu beobachten ist. Aus den beigegebenen Aufnahmen ist deutlich zu ersehen, daß das neue Verfahren eine Verwechslung echter und gezüchteter Perlen vollkommen ausschließt.

Zur Erklärung des unterschiedlichen Verhaltens von echten und gezüchteten Perlen ultraviolettem Lichte gegenüber muß auf den Entstehungsvorgang näher eingegangen werden. Die echte Perle baut sich über einem kleinen Fremdkörper langsam auf, und die Blättchen aus kohlensaurem Kalk haben Gelegenheit, sich groß auszubilden. Vergleicht man damit die Entstehung der Zuchtperlen, so ist es ohne weiteres klar, daß durch die Größe des dem Muscheltier eingesetzten Perlmutterkerns eine krankhafte Reizung der Drüsen stattfindet. Es entsteht ein Haufwerk von kleinen Aragonitinseln und von Conchyolin. Die ultravioletten Strahlen können diese Schichten leicht durchdringen, von den gut ausgebildeten Aragonitschuppen der echten Perlen werden sie größtenteils reflektiert.

Das neue Verfahren erlaubt ein schnelles und sicheres Arbeiten. Das Untersuchungsergebnis ist von individuellen Anlagen des Beobachters völlig unabhängig. Zu jeder Perle kann ein sie charakterisierendes Bild angefertigt und dem Käufer übermittelt werden.

lung der Noten entsprechende Berücksichtigung findet.
Neben Schülern, die ihre dreijährige Lehrzeit an der Fachschule durchmachen, können auch solche Schüler zur Prüfung zugelassen werden, die anderweitig eine Lehre absolvierten und ein Jahr Vollschüler unserer Anstalt waren, oder solche, die nach zweijähriger Lehre noch zwei Jahre an der Schule als Vollschüler waren.
Gleichzeitig mit den Gesellenprüfungen findet die höhere Fachprüfung statt, an der sich diesmal zwei Schüler, der Goldschmied Fr. Wüsten aus Köln und der Stahlgraveur Eugen Treiber aus Schwenningen mit Erfolg beteiligten und damit die Berechtigung zur Führung des Meistertitels erhielten.
Sie bildet den Abschluß des einjährigen Oberkurses der Schule und kann von Vollschülern abgelegt werden, die den Nachweis erbringen, daß sie eine Gesellen- oder eine ihr gleichgestellte Prüfung bestanden haben und nach Ablegung derselben drei Jahre im Gewerbe als Gehilfen tätig waren.
Die Prüflinge sollen hierbei den Nachweis erbringen, daß sie das Lehrziel des Oberkurses der Anstalt erreicht haben und dadurch zur selbständigen Ausführung der Arbeiten ihres Gewerbes befähigt sind, sowie die zum Betrieb desselben notwendigen Kenntnisse, besonders auch der Buch- und Rechnungsführung besitzen. Die Prüfung erstreckt sich auf praktische Werkstattarbeiten einerseits, Fachzeichnen und Entwerfen anderseits. Für Stahlgraveure kommt noch Modellieren hinzu, ferner Fachkunde und allgemeine Geschäftskunde.
So wurde von dem zu prüfenden Goldschmied verlangt, daß er ein reicheres Stück nach eigenem Entwurf mit vollständiger Fertigstellung desselben herstellt und vom Stahlgraveur ein erhabenes oder vertieftes Gesenk nach eigenem Modell. Dazu kommt im Fachzeichnen: Entwurf eines Metallgegenstandes nach Angabe und Fertigung der zu seiner Herstellung nötigen Werkzeichnungen, für den Stahlgraveur kommt noch die Prüfung im Modellieren hinzu. Er hat ein reicheres Ornament nach Skizze in bestimmtem Maßstab anzulegen.
Ferner Prüfung in Fachkunde, die vermitteln soll, ob der Prüfling die zur selbständigen Ausübung seines Gewerbes nötigen Fachkenntnisse besitzt, also Kenntnisse der Rohstoffe, ihre Bezugsquellen, Preise, Eigenschaften und Bearbeitung der Metalle, ferner ob er sich in den verschiednenen Stilarten und deren Eigentümlichkeiten auskennt.
Die Prüfung in Geschäftskunde soll zeigen, ob er die zur Leitung eines selbständigen Handwerksbetriebs erforderlichen Kenntnisse im Rechnen, Buchführung, im Gewerberecht usw. besitzt.
Bei all diesen Aufgaben ist der Prüfling an eine bestimmte Zeit gebunden, die nicht überschritten werden darf und wobei auch die Fähigkeit einer raschen Herstellung in Berücksichtigung gezogen wird. So will auch die Fachschule darauf hinwirken, den Schülern eine umfassende Kenntnis ihres Berufs zu vermitteln, um einen gefestigten Stand guter Qualitätsarbeiter einerseits, sowie solche Meister heranzubilden, die allen Anforderungen, die heutzutage an einen allseitig ausgebildeten Gold- und Silberschmied gestellt werden, gerecht zu werden vermögen.
Die im Kunstteil dieser Nummer veröffentlichten Abbildungen zeigen, daß die Prüflinge ihrer an sie gestellten Aufgabe gerecht geworden sind. P.

Die Goldschmiedepresse auf der „Pressa“ · J. Kohl, Köln

Die große Bedeutung und Wertschätzung, deren sich das Juwelier- und Goldschmiedegewerbe nicht nur in der gesamten Wirtschaft, sondern vor allem auch beim breiten Publikum erfreut, mußte ihren Niederschlag selbstverständlich auch auf der am 12. Mai d. J. eröffneten internationalen Presse-Ausstellung „Pressa“ finden, wo denn auch das Zeitungswesen dieses Kunstgewerbezweiges eingehende Würdigung erfährt. Zwar ist die im Westflügel des Ausstellungsgebäudes 1. Stock untergebrachte Goldschmiedepresse nicht umfangreich und beschränkt sich in der Hauptsache auf die beiden Zeitschriften „Die Goldschmiedekunst“ (Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig) und „Die Deutsche Goldschmiede-Zeitung“ (Verlag Wilhelm Diebener G. m. b. H., Leipzig), doch zeugt die gleichzeitig ausgestellte Literatur der beiden Verlage, zu denen sich als dritter die Deutschen Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2, gesellen, von dem Umfang dieses Kunstzweiges und dem ernsten Streben, das sich in ihm verkörpert. Leider gewährt die ausgestellte Literatur keinen Überblick über die gesamte Materie, da das Gewerbe weit über den Rahmen des rein Fachlichen hinausreicht bis tief in die Kunstgeschichte der Vergangenheit und Gegenwart hinein; es hätten z. B. auch die einschlägigen Werke über den Kölner Domschatz, der seinesgleichen in der ganzen Welt nicht hat, hier als Ergänzung ihren natürlichen Platz gefunden.
Sowohl „Die Goldschmiedekunst“ als auch „Die Deutsche Goldschmiede-Zeitung“ bieten nicht nur dem Fachmann eine Fülle von Anregungen, sondern sie sind auch eine höchst interessante und willkommene Lektüre für den Laien; denn wie ein Juwelierladen sich nicht allein an den Schönheitssinn des Publikums wendet, wie sich in ihm weiterhin ein gutes Stück Raumkunst und Wohnungskultur widerspigelt, so findet er in den Schriften neben fachwissenschaftlichen Abhandlungen von berufener Feder auch solche über die

geschmackvolle Ausgestaltung des häuslichen Herdes und andere, die ihm zeigen, in welch hoher Blüte die Goldschmiedekunst bereits bei den alten Völkern, den Pharaonen, den Persern, den Römern, den Indern, den Mohammedanern gestanden hat. Er stellt auch fest, daß sich die Goldschmiedekunst nicht in der Herstellung von Geschmeide aus Silber und Gold, mit und ohne Edelsteinen, erschöpft, sondern daß die Herstellung von wundervollen Emailarbeiten für den Goldschmied ebenso wichtig ist, wie die Anfertigung eines goldenen Anhängers, einer goldenen Monstranz oder eines goldenen bischöflichen Krummstabes.

Dem Fachmann gibt die Sonderschau durch die bildliche Dartellung von Modellen und Entwürfen aus der Werkstatt in reichem Maße Gelegenheit zur Anregung und Ausbildung des Schönheits- und Formensinnes; die ausgestellten Kunstblätter und Illustrationen befruchten sein Wirken und Werden; er hat hier eine sonst niemals wieder sich bietende Gelegenheit, sich mit allem vertraut zu machen, was ihm im Lebenskampf den Erfolg zu sichern vermag. Es ist deshalb zu erwarten, daß die Sonderschau der Goldschmiede bei den Angehörigen des Berufsstandes der Juweliere und Goldschmiede, die die Pressa besuchen, ganz besondere Beachtung finden wird. Haben doch schon mehrere Vereinigungen von Goldschmieden für den Sommer Köln als ihren Tagungsort gewählt.

Von den ausgestellten Kunstblättern und Illustrationen interessieren besonders diejenigen aus: W. Rau, Edelsteinkunde, die Kunstblätter aus der „Goldschmiedekunst", die Modelle von Ringen von Rudolf Rieger, Stuttgart. Beachtung verdienen in gleicher Weise die Arbeiten der Kunstwerkstätten für Email, Leipzig; weiterhin sind zu erwähnen Abbildungen aus dem Werke „Der praktische Graveur" von dem verstorbenen Graveurmeister Rob. Neubert, Dresden, Goldschmiede-Entwürfe von Karl Gehle, Hagen i. W., und — last not least — Arbeiten der Kunsthandwerklichen Vereinigung in Schwäbisch Gmünd, wie auch die Abbildungen aus dem Werke „Chemie und Galvanotechnik im Edelmetallgewerbe" und die Entwürfe von Albrecht Dürer „Huldigungsmedaille der Stadt Nürnberg 1521".

Im Gegensatz zu den Entwürfen und Illustrationen des Verlages Herm. Schlag Nachf. zeigt der Verlag Wilhelm Diebener praktische Werkstattmotive: die Herstellung eines Löffels in 16 Arbeitsgängen (unter 300000 kg gepreßt), ferner die Anfertigung eines gedrückten Bechers in 8 Gängen bis zum fertigpolierten Stück mit vergoldeter Innenseite, die Herstellung einer polierten Kanne und schließlich mehrere Stücke, die besonders das Graveurgewerbe betreffen. Daß überhaupt auf den zwei nebeneinader liegenden Ständen der beiden Leipziger Firmen die verwandten Industrien des Graveur- und Uhrmachergewerbes ausgiebig zur Geltung kommen mit allen in den betreffenden Verlagen erscheinenden Erzeugnissen der Literatur, bedarf keiner besonderen Hervorhebung. Haben diese beiden letzteren gewerblichen Zweige für die Goldschmiedekunst auch lediglich sekundäre Bedeutung, so wird durch ihre Aufnahme in die Sonderschau das Gesamtbild wirksam abgerundet.

Quid novi? Weltfilm der Schmuckbranche

Quid novi? So wird heute die zur historischen Redensart gewordene bekannte ständige Frage der alten Römer nach Neuigkeiten aus Afrika von der Schmuck- und Juwelenbranche überall variiert. Es kommen immer Neuigkeiten aus aller Welt. Der Goldschmied und Juwelier muß sie kennen, denn aus dem Weltfilm der Branche strömt das Fluidum, das den Modell- und Verkaufsmarkt belebt.

Also: was gibt es Neues?

Schmuckrevue in London. Die Vereinigung der Juwelenhändler von Großbritanien hat in einem der elegantesten Hotels eine Schmuckrevue veranstaltet, zu der ein ungeheuerer Zulauf erfolgte. Vorführende waren Mannequins, an denen es Kostbarkeiten im Werte von vielen Millionen Pfund zu bewundern gab. Von gewählten Toiletten hob sich die Pracht der Edelsteine ab. Mannequin Nr. 20 trug ein Perlhalsband im Werte von 100 000 Pfund. Es bestand aus drei Reihen auserlesenster Perlen. Große Bewunderung erregte ein Smaragdhalsband, dessen Wert mit 900 000 Mark taxiert war. Der größte Opal Europas wurde gezeigt. Die Schmuckrevue wurde von mehr als 30 Detektiven beaufsichtigt. Der Erfolg der Schmuckrevue für Milliardäre ließ die führenden englischen Juwelenhändler zu dem Entschluß kommen, häufiger Schmuck in Vorführungsschauen vor das Publikum zu bringen.

*

Der Schleifer des „Cullinan". Der Schleifer des berühmten „Cullinan"-Diamanten ist gestorben. Henri Koe war einer der vielen, deren Hände Werk man in der ganzen Welt kennt, doch deren Namen nur im engsten Kreise gekannt werden. Henri Koe war der Schleifer, dessen Geschicklichkeit das Schleifen des „Cullinan", des größten je gefundenen Diamanten anvertraut wurde. Der „Cullinan", so nach dem Diamantenmagnaten genannt, der Vorsitzender der Premier Diamond Minig Co. war, in deren Gruben der 3025 Karat schwere Diamant (620 Gr.) gefunden wurde, ist nicht nur der größte, sondern auch der reinste und schönste aller großen Diamanten. Er wurde 1905 gefunden, in Amsterdam geschliffen und von der Regierung Südafrikas erworben, um ihn König Eduard VII. als Zeichen der Loyalität anzubieten. Henri Koe, der vorher u. a. auch den „Excelsior" geschliffen hatte, war nach Beendigung des großen Werkes von der Königin zum Ritter des Oranje-Nassau-Ordens ernannt worden. Jetzt ist der Künstler der Drehscheibe, 56jährig, gestorben.

Für den werktätigen Goldschmied

Über die Selbstherstellung von Gold- und Silberbädern

Von Dipl.-Ing. Sauerland

Will man bei der Bereitung von Gold- und Silberbädern, nicht von den im Handel erhältlichen, nur in Wasser aufzulösenden Badsalzen (Trysalite, Pentasolsalze usw.) ausgehen, so muß man die Laboratoriumsarbeiten, die bei der Herstellung dieser Salze im großen ausgeübt werden, jeweils im kleinen wiederholen, allerdings ohne nötig zu haben, die erhaltenen Lösungen bis zur Trockne verdampfen zu müssen. Man geht natürlich dabei fast ausschließlich von den entsprechenden Feinmetallen aus, wobei sich die jeweils aufzulösende Menge wiederum nach der Größe bzw. nach dem Inhalt der in Verwendung befindlichen Bäder richtet.

Unbedingt notwendig dabei ist jedoch eine kleine aber zweckentsprechende Laboratoriumseinrichtung, worüber wir hier erst mal einige Angaben machen möchten.

Zuerst benötigt man zur Abführung der entstehenden lästigen, giftigen Dämpfe (Stickoxyd bzw. Chlor und Salzsäure) einen passenden Abzug, der an einem gut ziehenden Kamin angeschlossen ist; der Boden desselben wird, um bei allen eventuellen Unfällen einen Verlust an Edelmetall auszuschließen, am besten mit einem Bleiteller, dessen Rand zirka 5 cm umgebogen ist, ausgekleidet. Zum Erhitzen und Kochen verwendet man einen gewöhnlichen niederen, breitfüßigen Gaskocher, am besten gut emailliert. Die vielfach für Laboratoriumszwecke angewandten Dreifüße sind mit Rücksicht auf das leichte Umfallen derselben nicht zweckmäßig. Zum Schutze gegen Zerspringen der Schale wird der Brenner mit einer etwa 3 mm dicken Asbestplatte belegt.

Zum Auflösen des Feinsilbers wählt man im allgemeinen etwas größere Porzellanschalen als für das gleiche Gewicht Gold, da die Reaktion bei der Auflösung desselben bedeutend heftiger ist als bei Gold. Für die Auflösung von 1 bis 1,5 g Feinsilber auf einmal soll der Durchmesser mindestens 34 bis 36 cm betragen, für mehr zirka 38 bis 40 cm, für weniger kann er entsprechend kleiner sein; um die erhaltene Silberlösung abgießen zu können, hält man am besten eine gleichgroße zweite Schale vorrätig und zum Ausfällen des Silbers als Chlorsilber oder Cyansilber eine größere, zirka 10 bis 15 Liter fassende Steingutschüssel.

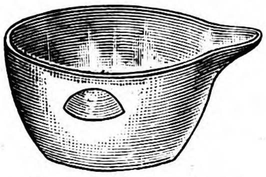


Abb. 1. Steingutschüssel

Sehr empfehlenswert sind halbrunde Henkelschüsseln mit Ausguß (s. Abb. 1).

Für Gold, bei dem selten über 50 g auf einmal aufgelöst werden, genügt eine Schale von etwa 15 cm Durchmesser, am besten halbkugelig (nicht flach!).

Zum Filtrieren bedient man sich am vorteilhaftesten einer Saugflasche mit Porzellannutsche und Papierfilter, und zwar zum Filtrieren der Silberlösung einer Nutsche von zirka 20 cm Durchmesser und einer entsprechenden Flasche mit Saugstutzen; Inhalt zirka 2 bis 3 Liter.

Für Gold reicht eine Flasche von $^3/_4$ bis 1 Liter Inhalt und eine Nutsche von 12 bis 15 cm Durchmesser.

Als Saugpumpe genügt eine einfache Wasserstrahlpumpe aus Glas, die mittels eines kräftigen Schlauches am Wasserhahn befestigt wird; um beim Abspringen des Schlauches bei zu kräftiger Hahnöffnung ein Zerbrechen der Wasserstrahlpumpe zu verhindern, bindet

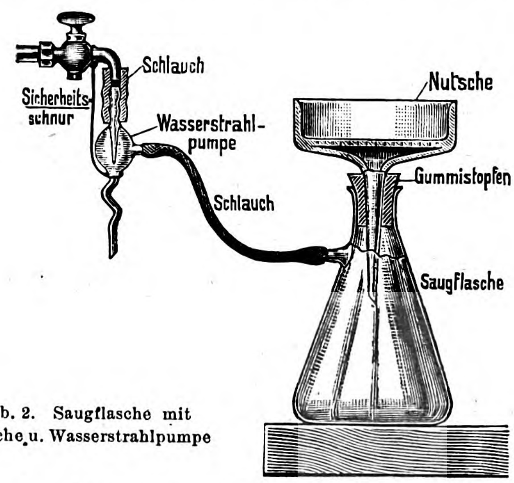


Abb. 2. Saugflasche mit Nutsche u. Wasserstrahlpumpe

man sie mittels eines Drahtes oder einer Schnur nochmal am Hahn fest (s. Abb. 2).

Weiter benötigt man eine Spritzflasche sowie zwei Standflaschen von etwa 10 Liter Inhalt für conc. (rohe) Salzsäure und conc. chlorfreie Salpetersäure, sowie eine Flasche von zirka 2 bis 3 Liter für Ammoniak. Zum Lösen des gefällten Chlor- oder Cyansilbers ist endlich noch ein emaillierter Kochtopf von etwa 10 bis 12 Liter Inhalt nötig, sowie zum Schöpfen der

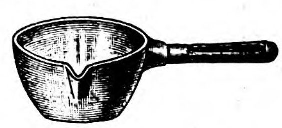


Abb. 3. Stielkasserole

erhaltenen Lösungen eine Porzellanschöpfkelle (Stielkasserole von zirka $^1/_3$ bis $^1/_2$ Liter Inhalt (s. Abb. 3).

Um beim Schöpfen die abtropfende Lösung aufsaugen zu können, dient als Untersatz ein kleiner gewöhnlicher Teller oder eine kleine Porzellanschale.

Soviel über die Einrichtung für zweckentsprechende Arbeiten.

Im folgenden wollen wir nun zuerst die Herstellung eines Silberbades eingehend besprechen.

Wieviel Silber muß man auflösen? Hierauf ist zu antworten, daß sich das Gewicht des Silbers nach der Größe der zur Verfügung stehenden Badwanne richtet

und diese ihrerseits richtet sich wieder nach der Menge und Größe der auf einmal zur Versilberung kommenden Gegenstände.
Für eine gewöhnliche gute Versilberung rechnet man als Mindestquantum 10 g Silber pro 1 Liter Bad, für sogenannte Starkversilberung geht man bis zu 25 g Silber pro 1 Liter Bad. Nehmen wir also an, wir haben eine Wanne mit einem nutzbaren Inhalt von 100 Liter, so wäre für ein gutes Silberbad $100 \times 10 = 1000$ g Silber mindestens aufzulösen.
Man übergießt also in einer Porzellanschale von etwa 35 cm Durchmesser 1 kg Kornsilber mit etwa 1,5 Liter gewöhnlicher konzentrierter Salpetersäure (chlorfrei!), spez. Gewicht 1,4 (es ist nicht nötig, chemisch reine Säure zu nehmen, zumal diese erheblich teurer ist), erwärmt langsam und vorsichtig, bis die Lösereaktion unter starker Entwicklung der giftigen roten Dämpfe von Stickoxyd einsetzt. Ist dies der Fall, so löscht man die Flamme und zündet sie erst wieder an, wenn die Schaumbildung erheblich nachgelassen hat und ein Übersteigen der Flüssigkeit über den Schalenrand nicht mehr zu befürchten ist. Löst sich auch nach längerem Kochen nicht alles in der Schale befindliche Silber völlig auf, wovon man sich mittel eines Glasstabes überzeugt, so löscht man am besten die Flamme, läßt etwa 10 bis 15 Minuten abkühlen und gießt nun die Lösung vorsichtig von dem noch ungelösten Rückstand in eine zweite Porzellanschale ab. Auf den Rückstand gibt man sodann nochmal etwa 100 bis 200 ccm Salpetersäure, erhitzt von neuem, worauf sich sodann meist schnell alles völlig löst. Meistens scheidet sich ein geringer brauner Niederschlag aus, der aus Goldspuren, Chlorsilberspuren, organischen Substanzen usw. besteht. Man überläßt wiederum kurze Zeit der Ruhe und gießt diese zweite Lösung ebenfalls vorsichtig zum ersten Abguß unter Zurücklassung des Niederschlages. Den letzten Rest filtriert man nach dem Verdünnen mit Wasser durch die Nutsche. Das Filtrat wird sodann der abgegossenen Lösung zugegeben, das Ganze etwa mit 2 bis 3mal soviel Wasser verdünnt und in einen großen Steinguttopf (s. Abb. 1), der zuvor mit ungefähr dem gleichen Volumen Wasser gefüllt ist, übergeführt. An Stelle des Steinguttopfes verwenden manche auch nur gewöhnliche, gut emaillierte Blecheimer. Diese werden jedoch bei der geringsten Verletzung der Emaille schnell durchgefressen.
Aus der nunmehr zur Ausfällung fertigen salpetersauren Silberlösung kann nun das Silber entweder als Chlorsilber oder Cyansilber ausgefällt werden. Im allgemeinen verwendet man zur Neuherstellung eines Bades Chlorsilber, während man zum Nachsetzen von Silber in bereits längere Zeit im Betrieb befindliche Bäder Cyansilber verwendet.
Die Ausfällung als Chlorsilber, die nach der Gleichung $AgNO_3 + HCl = AgCl + HNO_3$ vor sich geht, wird wie folgt ausgeführt: Auf 1 kg Silber nimmt man 1 Liter konzentrierte rohe Salzsäure, verdünnt sie etwa 2 bis 3fach mit Wasser und gießt unter kräftigem Rühren diese verdünnte Salzsäure zur Silberlösung so lange, als sich noch weißer Niederschlag bildet. Dabei hat man zu beachten, daß häufig besonders am Boden des Gefäßes Silberlösung von dem ausfallenden Chlorsilber eingeschlossen wird, weshalb man ja recht kräftig den ganzen Niederschlag durch Rühren durcharbeiten muß, um diese eingeschlossenen Partien freizulegen. Zeigt sich bei erneuter Zugabe von Salzsäure auf der sich klärenden überstehenden Lösung kein weiterer Niederschlag mehr, so läßt man am besten über Nacht absetzen und hebert oder gießt dann die klare Lösung, nachdem man nochmal mit einigen Tropfen Salzsäure auf Silber geprüft hat, ab. (Forts. folgt.)

Das Spannen von Kupfer- und Messingblechen.

Das Spannen von Kupfer- und Messingblechen gehört zu den schwierigsten Metallarbeiten und wird in der Regel vom Kupferschmied, Hammerschmied oder Gürtler ausgeführt. Aber nicht jeder gelernte Metall- oder Facharbeiter ist in der Lage, eine solche Arbeit einwandfrei auszuführen. Auch in den größeren Metallwarenfabriken gibt es nicht allzuviele, die auf diesem Gebiet genügend erfahren sind. Es kommt natürlich immer auf die Größe der zu verarbeitenden Bleche an. Je größer die Kupfer- und Messingbleche sind, desto größer ist auch die Spannung und desto schwerer ist es bei der Bearbeitung, den Augenblick zu erkennen, an dem die großmöglichste Spannung erreicht ist. Eigentlich kann man das Spannen nicht gut erlernen, weil es mehr Gefühlssache ist und viele haben schon drei bis vier Jahre als Kupfer- und Hammerschmied gelernt, ohne in der Lage zu sein, ein über metergroßes Blech zu spannen. Wenn z. B. ein Stück Kupfer- oder Messingblech stark federt, so muß man in erster Linie wissen, woran dies liegt. Es hat keinen Zweck, auf einem Stück Blech nach allen Richtungen herum zu hämmern; denn oft handelt es sich nur um wenige Schläge, während das Schwierigste ist, die spannende Stelle zu finden. Ein Spezialist kann oft in einer halben Stunde mehr erreichen, als ein anderer Metallarbeiter, der mehrere Stunden zu der gleichen Arbeit benötigt. Durch vieles Bearbeiten der Bleche mit dem Spannhammer kann die Spannung noch größer werden. Bei fertigen Gegenständen ist das Nachhämmern resp. Nachspannen immer eine heikle Arbeit. Durch einseitige Erhitzung verzieht sich bei fertigen Gegenständen das Metall öfters, und dann darf man nicht im Zweifel sein, wo die spannende Stelle sich befindet. Solche Arbeiten müssen dann nur von Spezialisten ausgeführt werden, im anderen Falle wird der Schaden vergrößert. Man kann beobachten, daß Kupfer- und Messingbleche von der Mitte aus gespannt werden und dies immer im Kreis nach dem äußeren Rand. Es ist aber nicht gesagt, daß jedes Blech von der Mitte aus gespannt werden muß, denn es kommt immer darauf an, wo die Spannung liegt. F.

Goldmattierung.

Das Goldmattieren wird ausgeführt, indem die zu behandelnden Objekte einige Minuten in einer Chrom-Schwefelsäurelösung bewegt werden, worin sie ein schönes Goldmatt erhalten.
In 1 Liter Wasser werden 120 g doppelchromsaures Kalium feinst pulverisiert vollständig zur Auflösung gebracht. Nach erfolgter Lösung 120 Gramm Schwefelsäure zugefügt und das ganze gut vermischt, womit die Goldmattierung fertig zum Gebrauch ist. Ist das gewünschte Goldmatt eingetreten, so werden die Objekte herausgenommen, gründlich mit reinem Wasser gespült, durch eine 10prozentige Schwefelsäurebeize gezogen, abermals mit reinem Wasser gespült und in weißem Sägemehl getrocknet.

Kalkulation und Buchführung

Richtlinien für die Registratur.

Die Schriftstücke werden in der Regel nach dem Namen des Absenders abgelegt und dort in vielen Fällen schon deshalb nicht wiedergefunden, weil man sich später der Firma nicht mehr erinnert. Darum führe man neben der Ordnung nach Personen auch eine sachliche Ordnung ein. Empfehlenswert ist, folgende Zahlen-Symbole zu verwenden:

Nr. 0 Angebote betreffend:
  Nr. 00 Waren und zwar
    000 Rohmaterialien
    001 Fertigwaren
  Nr. 01 Gebrauchsgegenstände und zwar
    010 Maschinen
    011 Zubehörteile
    012 Werkzeuge
  Nr. 02 Personal-Angebote
Nr. 1 Auftragsbestätigung betreffend:
  Nr. 10 Waren
  Nr. 11 Gebrauchsgegenstände
Nr. 2 Anmahnungen betreffend:
  Nr. 20 Bezahlung
  Nr. 21 Waren-Lieferung
Nr. 3 Aufforderung zu Angeboten
Nr. 4 Bestellungen
Nr. 5 Reklamationen
Nr. 6 Geldbriefe mit Einlage von
  Nr. 60 Bargeld
  Nr. 61 Schecks
  Nr. 62 Wechsel
Nr. 7 Avise betreffend:
  Nr. 70 Zahlungen
  Nr. 71 Waren-Versand
Nr. 8 Bankschriftwechsel
Nr. 9 Steuern- und Abgaben-Angelegenheiten.

Geht die Post ein, so werden die Schriftstücke zunächst mit dem Zahlensymbol versehen. Es würde also z. B. ein Angebot auf Werkzeuge die Nr. 012 erhalten. Man verwende ein Durchschreibebuch, welches je ein festsitzendes und darunter ein abtrennbares Blatt enthält, deren Zeilen auf beiden Blättern gleichmäßig numeriert sind. Das zweite Blatt ist den Zeilen entsprechend noch außerdem perforiert. Nun trage man Eingangsdatum, Namen und Ort des Absenders und das Zeilensymbol jedes Posteinganges ein. Die getrennten Streifen des zweiten Blattes werden dem Symbol entsprechend auf gummierte Blätter geklebt. Für jede Angelegenheit, also für jedes Symbol, ist ein Blatt einzurichten, so daß man hier die sachliche Ordnung der Posteingänge hat, während die zeitliche aus dem festsitzenden Blatte hervorgeht. In der Registratur kann noch auf die gummierten Blätter hinter jede Zeile eine Eintragung bezüglich des Ablegens vorgenommen werden.

Darlehen und Darlehensverträge.

Mehr als je zuvor ist in den letzten Monaten das Darlehen ein wertvolles Mittel geworden, weiterzuarbeiten, den Betrieb aufrechtzuerhalten, und entfaltet in dieser Hinsicht segensreiche Wirkungen, selbstredend nur insoweit, als es eine erträgliche Belastung bleibt, nicht aber zu einer Lawine wird, die alles erdrückt. Die Aufnahme von Darlehen muß also unter peinlichster Berücksichtigung aller Umstände erfolgen und auf den Umfang und die Ertragsmöglichkeiten des jeweiligen Betriebes zugeschnitten sein.

Sehr gut ist die Definition, die Th. Süß über den Begriff des Darlehns gibt. Darlehen ist danach ein einseitiger Vertrag, durch den der Darlehensgeber vertretbare Sachen, vor allem Geld, in das Vermögen des Darlehnsempfängers überträgt mit der Verpflichtung, Sachen von gleicher Art, Güte und Menge zurückzuerstatten. Das Darlehen ist also ein Realvertrag und kommt durch die Hingabe des Darlehensgegenstandes zustande, wenn sich die Parteien einig sind, daß das Hingegebene als Darlehen gegeben wurde. Davon zu unterscheiden ist das Darlehensversprechen, der Darlehensvorvertrag. Das Darlehensversprechen ist entweder ein einseitiger Vertrag, durch den sich nur der Darlehensgeber zur Hingabe eines Darlehns verpflichtet oder ein zweiseitiger, in dem der Darlehnsempfänger auch die Annahme des versprochenen Darlehns zusagt. Im Zweifel wird das letztere anzunehmen sein, namentlich dann, wenn das Darlehn der Höhe nach schon bestimmt oder Zinsen angegeben sind. Das Darlehen braucht nicht immer in Natur gegeben zu sein, wenn dies auch der häufigste Fall ist. An Stelle der Hingabe des Darlehensgegenstandes in Natur genügt auch die Hingabe eines Wertes in das Vermögen des Empfängers, der Darlehensvaluta. Überträgt beispielsweise der Darlehensgeber dem Darlehensempfänger einen Wechsel, so kann, wenn sich die Parteien darüber einig sind, hiermit schon ein Darlehen über die im Wechsel enthaltene Summe zustande kommen, muß es aber nicht, denn der Wechsel kann auch zur Einkassierung übertragen sein — was im Zweifel anzunehmen ist — so daß das Darlehen erst mit der Einkassierung entsteht. Endlich vollzieht sich ein Darlehen im kaufmännischen Leben oft durch Banküberweisung, indem der Darlehensgeber seine Bank anweist, die Darlehensvaluta auf das Konto des Darlehensempfängers zu übertragen.

Ein Darlehen kann ferner auch dadurch entstehen, daß eine schon auf einem anderen Rechtsgrunde beruhende Schuld durch Vertrag in eine Darlehensschuld umgewandelt wird. In dieser Vereinbarung liegt aber keineswegs die Aufhebung der alten Schuld durch Zahlung und die Begründung einer neuen durch Darlehen, so daß die Schuldsumme als bezahlt und gleichzeitig als Darlehen wieder hingegeben betrachtet würde, sondern je nach der Absicht der Parteien eine Schuldumwandlung oder eine Schuldabänderung. Im Zweifel wird das letztere anzunehmen sein, da bei ersteren der Gläubiger seine Sicherheiten (Bürgen, Pfänder) logischerweise verlieren müßte.

Das Darlehen wird fällig mit Ablauf der Zeit, welche

für die Rückgabe bestimmt ist, andernfalls — wenn keine Zeit verabredet — hängt die Fälligkeit von einer Kündigung des Gläubigers oder Schuldners ab. Die Frist beträgt für die Kündigung bei Darlehen über 300 Mark 3 Monate, sonst einen Monat. Ist für die Rückgabe eine geringere Summe verabredet, so liegt darin eine Schenkung, ist die Summe höher, so kann darin eine Umgehung des Verbots von Wucherzinsen oder eine versteckte Provision gesehen werden. In diesem Falle kommen die Vorschriften über Wucher zur Anwendung (§ 138 BGB.). Ist die Rückgabe anderer Sachen als der übergebenen ausgemacht, so liegt kein Darlehen vor, sondern Kauf, wenn Geld hingegeben, bzw. Tausch, wenn andere Sachen übertragen wurden. Der Darlehnsvertrag kann dann widerrufen werden, wenn in den Vermögensverhältnissen des künftigen Darlehnsempfängers eine wesentliche Verschlechterung eintritt, so daß die Rückzahlung des Darlehens gefährdet erscheint. Ein Darlehnsversprechen kann weder durch Aufrechnung erfüllt werden, noch ist der Anspruch aus ihm abtretbar, es sei denn, daß der Abtretende Schuldner des dem Zessionar gegebenen Darlehens wird.

Gleichfalls nach den Regeln des Darlehensvertrages zu behandeln ist der unregelmäßige Verwahrungsvertrag, das Hinterlegungsdarlehen, von dem zweifelhaft ist, ob es ein Hinterlegungsvertrag oder ein Darlehen darstellt. Es ist dies der Fall, wenn jemand eine vertretbare Sache in der Weise hinterlegt, daß das Eigentum auf den Verwahrer übergeht und dieser verpflichtet wird, Sachen von gleicher Art, Güte und Menge zurückzugeben. Zeit und Ort der Rückgabe bestimmen sich im Zweifel nach den Vorschriften über den Verwahrungsvertrag.

Die einschlägigen Paragraphen des BGB. sagen das Wesentlichste über das Darlehen, sie mögen daher hier Platz finden:

Wer Geld oder andere vertretbare Sachen als Darlehen empfangen hat, ist verpflichtet, dem Darleiher das Empfangene in Sachen von gleicher Art, Güte und Menge zurückzuerstatten.

Wer Geld oder andere vertretbare Sachen aus einem anderen Grunde schuldet, kann mit dem Gläubiger vereinbaren, daß das Geld oder die Sachen als Darlehen geschuldet werden sollen.

Sind für ein Darlehen Zinsen bedungen, so sind sie, sofern nicht ein anderes bestimmt ist, nach dem Ablaufe je eines Jahres und, wenn das Darlehen vor dem Ablaufe eines Jahres zurückzuerstatten ist, bei der Rückerstattung zu entrichten.

Ist für die Rückerstattung eines Darlehens eine Zeit nicht bestimmt, so hängt die Fälligkeit davon ab, daß der Gläubiger oder der Schuldner kündigt.

Die Kündigung beträgt bei Darlehen von mehr als dreihundert Mark drei Monate, bei Darlehen von geringerem Betrage einen Monat.

Sind Zinsen nicht bedungen, so ist der Schuldner auch ohne Kündigung zur Rückerstattung berechtigt.

Wer die Hingabe eines Darlehens verspricht, kann im Zweifel das Versprechen widerrufen, wenn in den Vermögensverhältnissen des anderen Teiles eine wesentliche Verschlechterung eintritt, durch die der Anspruch auf die Rückerstattung gefährdet wird.

Rechnungen als Belege für Steuerzwecke.

In einer kürzlich ergangenen Entscheidung hatte sich der Reichsfinanzhof wieder mit der Frage zu befassen, wieweit ein Kleingewerbetreibender oder Handwerker buchführungspflichtig ist. Ein Finanzamt hatte einen Handwerker auf Grund des § 173 der Reichsabgabenordnung aufgefordert, die Richtigkeit seiner Steuererklärung nachzuweisen. Dieser Paragraph besagt, daß der Steuerpflichtige auf Verlangen des Finanzamts Aufzeichnungen, Bücher und Geschäftspapiere sowie Urkunden, die für die Festsetzung der Steuer von Bedeutung sind, zur Einsicht und Prüfung vorzulegen hat. Zu diesen Urkunden gehören vor allem auch sämtliche Rechnungen, deren sorgfältige Aufbewahrung im eigensten Interesse jedes Steuerpflichtigen liegt.

Diese Rechnungen vermochte der betr. Steuerpflichtige unbegreiflicherweise nicht vorzulegen und das Finanzamt hatte daher eine Schätzung des steuerpflichtigen Einkommens auf Grund des § 210 AO. angeordnet. Eine solche Schätzung ist zulässig, wenn der Steuerpflichtige über seine Angaben in der Steuererklärung keine ausreichenden Aufklärungen zu geben vermag oder weitere Auskunft oder eine Erklärung an Eides Statt verweigert. Ebenso, wenn der Steuerpflichtige Bücher oder Aufzeichnungen, die er nach den Steuergesetzen zu führen hat, nicht vorlegen kann. Der Steuerpflichtige hatte gegen diese Schätzung Beschwerde eingelegt, die aber in letzter Instanz vom Reichsfinanzhof verworfen wurde, der bei dieser Gelegenheit über die Buchführungspflicht der Kleingewerbetreibenden und Handwerker bedeutsame Ausführungen machte. Er betonte in erster Linie, daß ein Kleingewerbetreibender oder Handwerker zwar nicht buchführungspflichtig wie ein Vollkaufmann sei, daß er aber die ihm zugegangenen Rechnungen über bedeutende Ausgaben als Geschäftsmann im eigenen Interesse nicht schon nach kurzer Zeit vernichten dürfe.

Als Handwerker ist der Beschwerdeführer zwar nicht buchführungspflichtig wie ein Vollkaufmann. Das Finanzgericht konnte aber doch unterstellen, daß er die ihm zugegangenen Rechnungen über die bedeutenden Ausgaben als Geschäftsmann im eigenen Interesse nicht schon nach kurzer Zeit vernichtet haben würde, und es durfte ihn zur Darlegung und Glaubhaftmachung solcher auch für die Beurteilung seiner Einkommensverhältnisse wichtigen Ausgaben auffordern, gemäß § 173 AO. Unterließ er die Aufbewahrung der vom Finanzgericht bezeichneten Rechnungen und setzte er sich so außerstande, den aufgegebenen Nachweis zu liefern, tat er auch keine Schritte, um die Ausgaben anderweitig, wie insbesonders durch nachträglich eingeholte Bescheinigungen der Lieferanten, glaubhaft zu machen, so ist es nicht zu beanstanden, wenn das Finanzgericht aus dem Verhalten des Beschwerdeführers für ihn ungünstige Schlüsse zog und entgegen seinen Behauptungen den Reinverdienst unter Zugrundelegung des für die Umsatzsteuer angegebenen Umsatzes auf den vom Steuerausschuß angenommenen Betrag feststellte. Weitere Ermittlungen anzustellen war das Finanzgericht unter solchen Umständen nicht verpflichtet. Mit Recht hat das Finanzgericht auch die Schätzung nach § 210 AO. für zulässig erachtet.

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag
Herm. Schlag Nachf.
Leipzig

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

28. Juli
1928

49. JAHRG.

16. HEFT

49. Jahrgang

Nummer 16

Die Goldschmiedekunst

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 28. Juli 1928

Die Farbe des blauen Edelzirkons · Dr. Eppler, Idar

Dr. G. F. Kunz, der bekannte Edelsteinsachverständige der Firma Tiffany & Co. in Neuyork, erwähnt in einem Bericht vor der Neuyorker Mineralogischen Gesellschaft unter anderem, daß „keine der gefundenen Zirkone natürlich blau sind, sie enthalten nicht einmal die geringste Andeutung von Blau, sondern sind von verschiedenen braunen und rotbraunen Schattierungen.“ Er erwähnt weiter, daß diese braunen Zirkone in einem Tiegel während einer Zeit von 6 bis 8 Stunden unter gleichzeitiger Einwirkung von Kobaltnitrat- und Ferrocyankaliumdämpfen gebrannt werden und daß dabei ihre braune Farbe in blau übergeht. Dies erfolge an den Rohsteinen. Nach dem Schleifen finde eine kurze Nachbehandlung ähnlicher Art statt, die nur 5 bis 20 Minuten in Anspruch nimmt.

Diese Mitteilung stammt aus dem März vorigen Jahres und hat ihre Wiedergabe in Deutschland durch die Ausführungen des Herrn Dr. H. Michel in Heft 5 der D. G. Z. vom 28. Januar 1928 gefunden. Sie rief daraufhin den Widerspruch der Idarer Handelskammer hervor und führte zu der Auseinandersetzung zwischen dieser und Dr. Michel in Heft 19 der D. G. Z. vom 5. Mai dieses Jahres.

Mit dem Folgenden stelle ich den Sachverhalt klar, den ich gelegentlich meines Aufenthaltes in Siam kennen lernen konnte. Zum besseren Verständnis sei gestattet, etwas weiter auszuholen und zuerst auf die früher als unbeständig bekannte Farbe einer Reihe von Zirkonen hinzuweisen.

Eine der ersten Mitteilungen in der Literatur über die Farbänderungen der Zirkone geht auf das Jahr 1801 zurück; sie stammt von Schumacher (in Brögger: Zeitschrift für Kristallographie, Nr. 16, S. 101), der feststellte, daß Zirkone beim Glühen heller in der Farbe und auch durchsichtiger werden. Im Laufe der späteren Jahre ist diese Beobachtung oft wiederholt und von einer großen Zahl von Forschern erweitert worden. Besonders zu erwähnen sind die Angaben von Spezia (Atti R. Acad. Torino 12. Nov. 1876; Ref. Zeitschr. f. Krist. 1, S. 399—400), der darauf hinweist, daß man Zirkone dunkler färben oder aber ganz entfärben kann, wenn man sie in der Oxydations- oder Reduktionsflamme erhitzt. Brauns (Centralblatt für Mineralogie usw. 1905, S. 483) gibt in neuerer Zeit ein einfaches Verfahren an, rotbraune Zirkone aus Tasmanien farblos zu brennen. Es genüge, sie in Zunder zu wickeln und diesen abzubrennen, um die Farbänderung hervorzurufen. Die Wirkung dieses Verfahrens beruht auf einer Erwärmung der Steine bei gleichzeitiger Einwirkung von Kohlenoxyd als Reduktionsmittel, das bei der unvollständigen Verbrennung des Zunders entsteht. Die jüngsten Untersuchungen über die Farbänderung der Zirkone sind von Michel und Przibram (Sitz.-Ber. d. Wien. Akad. d. Wiss. math. nat. Kl. vom 5. März 1928), die den blauen Zirkon von Chantabun, Siam, an der Luft bis zur Rotglut erhitzten und ein Verschwinden der blauen Farbe sowie ihre Änderung in schmutzig fleischfarben beobachteten. Sie erwähnen, daß bei weiterem Glühen diese Mischfarbe über einen farblosen Ton in ein schwaches Gelblichbraun übergeht. Müller (D. G. Z. 21, 1925, S. 3) fand diese Angaben bestätigt und erreichte durch Erhitzen der verfärbten Kristalle unter Luftabschluß durch Einbetten in Kohle, also durch reduzierende Behandlung mit CO, eine Wiederfärbung in blau. Nach Untersuchungen des Verfassers ist diese Wiederfärbung in blau auch durch Erhitzen in einem

Wasserstoffstrom bis auf 1060 Grad C zu erreichen (vgl. Eppler, Neues Jahrbuch f. Mineralogie usw. Beil. Bd. LV, Abt. A, 1927 S. 479).

An der gleichen Stelle wurde vom Verfasser eine kurze Übersicht über die Ursache der Farbe an Zirkonen und ihrer Änderungen wiedergegeben, wie sie bis zum Erscheinen jener Arbeit bekannt war. Der betreffende Abschnitt lautet (S. 408):

„Auf Grund ihrer Beobachtungen im Verhalten der diluten Färbung der Zirkone bei einer Temperatursteigerung und gleichzeitiger Behandlung durch oxydierende und reduzierende Gase stellten die Beobachter verschiedene Annahmen über die Natur des Färbemittels auf. Wie aus den Zirkonanalysen hervorgeht, enthalten die meisten Kristalle Eisen in geringen Mengen. Infolgedessen nahm Spezia (s. o.) auf Grund seiner Erhitzungsversuche in der Oxydation- und Reduktionsflamme Eisen als Färbemittel an. Er schrieb die dunkelbraune Farbe des Hyacinthen von Ceylon dem Ferri-, die helle in der Reduktionsflamme erhaltene Färbung dem Ferroion zu. Andere Autoren glauben dagegen, daß die Anwesenheit von Eisen allein nicht ausreicht, um die verschiedenen Farbänderungen zu erklären. Sie nehmen daher wie Simon (N. Jahrb. f. Min. Beil. Bd. XXVI, 1908, S. 248—295), Stevanovic (Zeitschr. f. Krist. 1903, Nr. 37, S. 622) und Doelter (Sitz.-Ber. d. Wien. Akad. d. Wiss. math. nat. Kl. 1908, S. 1275) neben diesem Element noch einen anderen Stoff, dessen Nachweis ihnen nicht gelang, als färbende Ursache an. Sandberger (N. Jahrb. f. Min. usw. 1845, S. 143—144) führt die Farbe auf Kupferoxydul zurück. Herman (Zeitschr. f. Anorg. Chemie 60, 1908, Nr. 5, S. 367) versuchte einen Anhaltspunkt über das Färbemittel der Zirkone durch Vergleichen ihrer Farbe mit derjenigen eines durch Metalloxyde gefärbten Boraxglases zu erlangen. Dabei zog er auch die Farbänderungen der Gläser bei oxydierender und reduzierender Behandlung in den weiter oben erwähnten Gasen mit in Betracht. Auf diese Weise schloß er, daß die Farbe der Zirkone den Oxyden des Eisens, Chroms, Mangans und Titans zuzuschreiben ist."

Auf Grund eigener Beobachtungen an verschiedenen Zirkonen bei ihrem Verhalten in oxydierenden und reduzierenden Gasen unter gleichzeitigem Erhitzen und bei ihren Farbänderungen unter Einwirkung kurzwelliger Strahlen legte der Verfasser unter Berücksichtigung der von Geilmann und Rose erhaltenen Analysenergebnisse in der bereits erwähnten Arbeit (S. 480—483 und S. 486) die Vermutung nahe, daß Fe_2O_3 und CuO als Träger der Farberscheinungen anzusehen sind.

Aus den Untersuchungsergebnissen eines großen Zeitraumes, von denen einige im Vorstehenden wiedergegeben sind, geht vor allem die Auffassung hervor, daß in den Zirkonen geringfügige Beimengen enthalten sind, die für die Farbe dieses Minerals und ihre Änderung verantwortlich gemacht werden. Obgleich man sich heute trotz vielfacher Beobachtungen noch nicht ganz klar darüber ist, welcher Art diese geringfügigen Bestandteile sind, so kann doch schon als feststehend angenommen werden, daß nur sie allein bei einer verschiedenen Behandlung der Steine jene oft eigenartigen Farbänderungen hervorrufen.

Es ist daher unverständlich, daß ein Fachmann und Wissenschaftler von anerkanntem Ruf wie Dr. Kunz, Neuyork, ohne eingehende Nachprüfung eine Nachricht von einer Behandlung der Zirkone mit Chemikalien weitergeben kann. Bei meinem Aufenthalt in Siam konnte ich feststellen, daß die Zirkone wohl, wie Kunz angibt, gebrannt werden, eine gleichzeitige Behandlung mit Chemikalien findet dagegen nicht statt. Eigene Brennversuche ergaben, daß der gleiche Vorgang auch trotz der Anwendung von Kobaltnitrat und Ferrocyankalium vor sich geht, ohne ihn jedoch in irgendeiner Weise zu beeinflussen. In der Praxis wird dieses Verfahren nicht angewandt, da es überflüssig ist. Es ist noch zu erwähnen, daß bei dem einfachen Brennen vermutlich eine reduzierende Wirkung vorhanden ist. Eine kurze Überlegung zeigt, daß die Anwendung der erwähnten Chemikalien einflußlos bleiben muß:

Bei der Erhitzung von Ferrocyankalium spaltet sich dieses in Kaliumoxyd, Eisenoxyd, Kohlenmonoxyd und Kohlendioxyd und freien Stickstoff. Der wirksame Bestandteil ist Kohlenmonoxyd, das eine reduzierende Wirkung besitzt. Andererseits wird Kobaltnitrat bei genügender Erwärmung in Kobaltoxyd und Stickoxyd zerlegt. Dieses besitzt eine weitgehende Neigung, Sauerstoff abzugeben und wirkt oxydierend, so daß eine reduzierende Wirkung des Kohlenmonoxydes wieder aufgehoben wird.

Es ist die Frage, ob gebrannte Zirkone als chemisch behandelt und daher als von minderem Wert angesehen werden müssen. Diese Frage ist unbedingt zu verneinen, da die Steine nicht durch Zusatz von Chemikalien „gefärbt" werden, sondern weil der natürliche in dem Stein vorhandene Farbstoff beim Erhitzen in eine blaue Farbe übergeht. Weiter verdient darauf hingewiesen zu werden, daß bei einer Reihe von anderen Edelsteinen dieses einfache Brennen schon seit langer Zeit angewandt wird: violetter Amethyst wird topasfarben, grüner Aquamarin wird blau, weingelber Edeltopas wird rosa und blaugrüner Turmalin wird heller gelbgrün gebrannt. Die blau gebrannten Zirkone behalten, wie die Beobachtungen der letzten Jahre zeigen, ihre ansprechende Farbe ebensogut wie andere gebrannte Edelsteine und gewinnen noch dadurch einen ganz besonders hohen Wert, daß nur ein verschwindend kleiner

Teil von ihnen beim Brennen die blaue Farbe annimmt.
Der blaue Edelzirkon erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Als Beispiel dafür sei nur erwähnt, daß sein Preis in den letzten Jahren nicht, wie Dr. Michel angibt, auf 2 bis 3 Dollar gestiegen ist, sondern daß gute Steine bereits den Preis von 10 Dollar das Karat erreicht haben. Es ist daher nicht anzuraten, das Märchen von dem „chemischen Färben" beizubehalten, ebensowenig wie es sich empfiehlt, den blauen Edelzirkon mit dem irreführenden Namen Starlit zu belegen.

Die Geschmacksfrage in der Warenausfuhr - Prof. Dr. E. Schultze, Leipzig

Will Deutschland seine Industriewarenausfuhr heben, so muß es billigere oder zweckmäßigere oder geschmackvollere Waren liefern als andere Länder. Mit vollem Recht hat man darauf hingewiesen, daß der Erfolg nicht durch die Schönheit einer Ware verbürgt sei, ganz besonders nicht bei der Lieferung an fremde Länder, sondern daß nicht selten der Geschmack dort wesentlich andere Forderungen erhebe als bei uns, ja daß zum Teil gerade eine uns kitschig erscheinende Ware den besten Absatz finde. Hausgreuel aller Art, seien es nun Glaswaren, Schmucksachen oder was immer, schlagen geschmackvollere Erzeugnisse oft genug aus dem Felde.

Allein man soll die Tragweite solcher Beobachtungen nicht überschätzen. Faßt man unseren Gesamtexport ins Auge, so kann es sich doch nur um einen sehr geringen Teil davon handeln. Geben doch zahlreiche Waren, die wir an das Ausland zu liefern haben, gar keine Gelegenheit zu geschmackloser Ausführung. Auch wird es in der Regel schon von den Mustern abhängen, die wir anbieten, was davon gewählt wird. Waren von vollendetem Geschmack setzen sich doch durch. Ich wüßte nicht, wie etwa unsere Textilwarenausfuhr (von ganz seltenen Ausnahmefällen abgesehen) Gefahr laufen sollte, von ausländischen Kunden zur Lieferung geschmackloser Dinge angehalten zu werden, während sie wesentlich schönere Erzeugnisse zu bieten vermöchte.

Noch immer hat die Erfahrung gelehrt, daß sich die Edelarbeit erfolgreich durchsetzt. Unter Edelarbeit verstehe ich die Vereinigung von Zweckmäßigkeit, Gediegenheit und Schönheit in demselben Werkstück. Daß die Zweckmäßigkeit einer Ware im Gebrauch ihr zur Empfehlung gereicht, wird niemand bestreiten. Dasselbe gilt von der Gediegenheit. Wird doch dadurch eine längere Gebrauchsdauer, d. h. eine größere Sparsamkeit gewährleistet. Beides (Zweckmäßigkeit und Gediegenheit) könnte nur bei Modewaren nicht als Empfehlung gelten, da die Mode (zumal die Frauenmode) nicht selten bewußt dem Grundsatz der Zweckmäßigkeit widerspricht und da ihr auch die Gediegenheit gleichgültig ist, wenn sie nur mit einem Glanz prunken kann, der nicht lange vorzuhalten braucht, weil das Prinzip des Wechsels die Mode beherrscht. Abgesehen jedoch von dem immerhin nicht sehr ausgedehnten Kreis, in welchem die Irrationalität der Frauenmode mit ihrem grundsätzlichen schnellen Wechsel herrscht, wird man sowohl die Zweckmäßigkeit wie die Gediegenheit einer Ware zu schätzen wissen. Fast immer wird dies auch von ihrer Schönheit gelten. Es ist ein merkwürdiges Mißverständnis, daß die Schönheit der Form, in welcher ein Erzeugnis auftritt, gleichgültig für seinen Absatz wäre. Wirtschaftsgeschichtlich läßt sich dieser Irrtum tausendfach widerlegen. Was war es denn, das den Erzeugnissen des hellenischen Kunstfleißes allenthalben unter den Mittelmeervölkern und weithin im Orient so große Verbreitung verschaffte? Nichts anderes als ihr vollendeter Geschmack. Was war es, das die orientalischen Erzeugnisse das ganze Mittelalter hindurch, die italienischen Luxuswaren vom 13. bis 17. Jahrhundert, die französischen vom 16. Jahrhundert bis zur Gegenwart, die englischen im 18. und 19. Jahrhundert im Auslande so begehrt machte? Ihre Schönheit und Gediegenheit.

Wie unendlich ist es ferner dem japanischen Gewerbe zustatten gekommen, daß es traditionell über einen Geschmack verfügt, der den europäischen Völkern zuerst 1873 auf der Wiener Weltausstellung aufging und damals wie eine Offenbarung wirkte. Dabei sind es nicht nur die eigentümlichen Erzeugnisse des ostasiatischen Inselreichs (insonderheit im Lackgewerbe), denen dieser Vorsprung zugute kam. Vielmehr sicherte auch in vielen anderen Produktionszweigen die geschmackliche Durchbildung des Japaners eine gewisse künstlerische Überlegenheit über andere Völker. Nirgends ist mir das deutlicher geworden als in Nordamerika, wo der Japaner, obwohl er es an Fleiß mit den Chinesen keineswegs aufnimmt, den letzteren an Geschmack doch meist übertrifft — obwohl auch der Sohn des Reiches der Mitte es darin vielen weißen Völkern zuvor tut. Wer bei einem japanischen Obsthändler einkauft, erhält seine Äpfel oder Erdbeeren in einem Körbchen, auf dem der Blick mit Wohlgefallen ruht. Wer zu einem italienischen Schuhmacher geht, dem werden die Stiefel in Zeitungspapier zusammengeknüllt, wer zu dem japanischen Konkurrenten geht, erhält sie in einem Papierkästchen in sauberes Papier verpackt mit einer schönen Oblate darauf.

Es ist also nicht nur die technische Leistung (als Grundlage der Gestehungskosten) und nicht nur die Gediegenheit und Sorgfalt der Arbeit, die einer Industrie ihre Absatzmärkte sichert oder

die Eroberung neuer Märkte erleichtert, sondern neben ihnen der Geschmack, der sie unüberwindlich macht. Das deutsche Kunstgewerbe kann es darin getrost mit dem vieler anderen Völker aufnehmen. So hat unser Buchgewerbe das französische längst in den Schatten gestellt.

Auch die Gegenstände des täglichen Gebrauchs lernen wir immer geschmackvoller herstellen. Beispielsweise gehört zu den anmutigsten Erzeugnissen des modernen Kunstgewerbes die Teepuppe — eine deutsche Erfindung. Sie genießt auch im Ausland vielen Anklang und dürfte ein noch bedeutsamerer Ausfuhrgegenstand sein, als es etwa indische Götzenbilder vor dem Kriege waren. Nachdem zuerst die Nymphenburger Porzellanmanufaktur die originelle Idee hatte, alte Modelle von Köpfen und Händen zu Kostümpuppen für den neuen Zweck des Teewärmers zu verwenden, leistet Deutschland in der Herstellung von Teepuppen mannigfaltigster Gestaltung Hervorragendes. Folgt unsere Industrie solchen Richtlinien, so wird sie auch in Zukunft auf den Weltmärkten eine geachtete Stellung einnehmen — und damit eine der wichtigsten Aufgaben erfüllen, die sie im Gesamthaushalt der deutschen Wirtschaft zu lösen hat.

Die Aufgabe ist eine doppelte: die großindustrielle Arbeit mit kunstgewerblichen Idealen zu durchdringen — und andererseits das Kunstgewerbe der Vorteile des Großbetriebes teilhaftig zu machen. Beide Methoden versprechen Erfolg. Technisch ist der Gedanke schon oft verwirklicht, allein er ist noch nicht entfernt ausgeschöpft. Wirtschaftlich verspricht er die größten Erfolge. Wenn Alfred Lichtwarck schon 1897 den Ausspruch tat: „Was wir brauchen, ist gerade die billige Gebrauchsware in edler Form und Farbe“ — so trifft das heute noch weit mehr zu. Eine natürliche Grenze zwischen Handarbeit und maschineller Erzeugung läßt sich auch im Kunstgewerbe nicht ziehen. Von jeher ist vielmehr ein großer Teil der kunstgewerblichen Tätigkeit auf die mechanische Wiederholung von Mustern sowohl wie von Arbeitsverfahren angewiesen.

Die Bedeutung der Geschmacksfrage läßt sich kaum überschätzen. Man ahnt nicht, wie kostspielig Ungeschmack ist, wie sehr er die Einnahmen mindert. Das gilt von jeder einzelnen Ware wie von dem Gesamtbilde unseres Lebens. Mit vollem Recht hat die Berliner Handelskammer ein paar Jahre nach dem Kriege in einer Eingabe an den Magistrat ausgesprochen: „Die Erfahrung lehrt, daß namentlich in Städten mit einem großen Verkehr Auswärtiger das Geschäftsleben wesentlich durch die größere oder geringere Schönheit des Straßenbildes beeinflußt wird. Schöne Straßen locken zum Umherwandern und zum Betrachten der Schaufenster, damit zum Betreten der Läden und zu Einkäufen; häßliche Straßen halten den Besucher von alledem fern. Eine Verunstaltung des Straßenbildes ist demgemäß für eine Stadt, die wie Berlin auf den Zustrom Auswärtiger angewiesen ist, auch wirtschaftlich von Nachteil.“

Ich füge hinzu: auch eine Verunstaltung unserer Schaufenster und unserer Anschlagsäulen. Die neurasthenische Richtung der neuesten deutschen „Kunst“, ihre maßlosen Verzerrungen, ihre bewußte Abkehr von den Formen und Farben der Natur, ihre Verhöhnung namentlich des menschlichen Körpers mögen zerrütteten Nerven vorübergehend zusagen — gesunde Sinne wenden sich davon ab. An der Geschmacksrichtung, die uns dadurch aufgezwungen werden soll, künstlerisch oder kulturell Kritik zu üben, ist hier nicht der Ort; allein sie hat auch eine große, leider völlig negative wirtschaftliche Bedeutung: sie entfremdet uns nämlich das Ausland und verkürzt den Absatzradius der deutschen Waren. In dem weitaus größten Teile der übrigen Welt will man nichts wissen von diesem hysterischen Kreischen, von diesem Stil der Negationen, von dieser Verspottung der wunderbaren Formenwelt der Natur. Man verlangt dort von Darstellungen des menschlichen Körpers, daß sie ihn in Wirklichkeit erkennen lassen und ihn nicht durch ein paar zerstückelte Glieder nur andeuten, die irgendwo, offenbar in der vierten Dimension, herumsausen. In fast allen übrigen Ländern mag man die verholzten Paragraphen nicht, durch die man in deutschen Modegeschäften den menschlichen Körper ersetzt, und man hält sich die Augen zu vor den ultravioletten Zickzackbrocken, die auf so manchem deutschen Plakat Buchstaben darstellen sollen. Im Ausland verlangt man immer noch Linien- und Formenschönheit und lehnt ein Kunstgewerbe, das diese Grundforschung verspottet, instinktiv ab.

Unser Ausfuhrhandel sollte nicht vergessen, daß er sich den Absatz schmälert, wenn er seine Waren mit Packungen oder Ankündigungen versieht, die dem natürlichen Geschmack widerstreben. Dieser Veitstanz der Kunst in Deutschland mag geschichtlich erklärbar sein, weil die furchtbare Nervenanspannung des Krieges, die Revolution und des Nachkrieges, die Hungerblockade, der grauenhafte Sturz, den wir erlebten, eine instinktive Abwehr des Nervensystems hervorrief. Als Bismarck sich einmal über den österreichischen Gesandten am Bundestage in Frankfurt a. M. schwer geärgert hatte, ohne ihn das fühlen lassen zu dürfen, begab er sich — er erzählt es in seinen „Gedanken und Erinnerungen“ — ins Schlafzimmer, ergriff eine große Waschschüssel und schmetterte sie auf den Fußboden. Eine solche Entladung würde bei der beständigen seelischen Peinigung dieser Jahre für die meisten von uns nicht genügt haben. So ist es

ständlich, daß andere Abwehrbewegungen aus den Tiefen der Natur emportauchten. Allein auf diesen Zuckungen eines mißhandelten Nervensystems eine künstlerische Richtung aufbauen und nun gar unser Ankündigungs- und Werbewesen in seinen Bann zwingen zu wollen, ist eine wirtschaftliche Torheit, die sich in unseren Tauschbeziehungen zum Ausland unbedingt rächen muß. Alle Waren, die wir erzeugen, sollten nicht nur Stoff- und Arbeitswert, Zweckmäßigkeit und Gediegenheit, sondern auch einen möglichst hohen Formwert erhalten. Alles, was aus deutschen Werkstätten und Fabriken hervorgeht, sollte den Eindruck kunstgewerblicher Vollendung machen.

Farbiger, unechter Schmuck, die große Mode in Amerika

Bei Durchsicht amerikanischer Fachzeitschriften der Juwelen-, Gold- und Silberschmiedekunst fallen besonders die bunten Erzeugnisse auf, die vorwiegend in unedlen Metallen und Steinen ausgeführt sind. Noch nie ist in Amerika soviel unechter Schmuck getragen worden wie gegenwärtig. Heute wird nicht erst versucht, echte Stücke zu imitieren. Die Mode ist es, die den unechten Schmuck diktiert und die Frauen verschmähen es auch nicht, sich mit den größten Wachsperlen zu schmücken. Nicht nur Perlen in Größe von Erbsen, sondern selbst taubeneigroße Perlen werden getragen, trotzdem kein Mensch annehmen kann, daß sie echt sind. Auch Schmuckstücke mit Similis und Halbedelsteinen werden wieder verlangt, ebenso moderner Halsschmuck in Form von Ketten aus geschliffenem Glas mit Anhängern. Montiert sind sie auf ein feines Metallkettchen von weißer Farbe. Trotz des billigen Preises sind diese Ketten sehr hübsch und leuchten besonders bei Rampenlicht wie Edelsteine. Jedes Steinchen bei diesen Ketten ist von Hand geschnitten und dem Kenner fällt die saubere Arbeit der Montierung auf. Diese Ketten werden in verschiedenen Längen hergegestellt und zwar in Bernstein, Amethyst, in reinweißem und rosaschimmerndem Kristall, zu jeder Toilette etwas passendes.

Auch breite Ketten und Armbänder in Verbindung mit Straß- und Farbsteinen sind eine Neuheit, die sich durchgesetzt hat, ebenso wie handbemalte Plättchen aus Porzellan und Elfenbein usw. mit Goldornamenten. Als Ersatz für die teuren Gemmenarmbänder sind sogenannte Rosenthalarmbänder beliebt. Man trägt sie als Ergänzung für Sportkleidung. Der ganze Arm bis zum Ellenbogen ist mit Schmuck bedeckt. Auch Amulette werden wieder verlangt. Gürtelschnallen mit schwarzen Steinen, wie Onyx und Blutstein, Emaille kommen ebenfalls wieder auf.

Der vorwiegend eng anliegende Damenhut hat den Schmuckerzeugern wieder wie in früheren Jahren manche neue Anregung gegeben. Aus allen möglichen Gebieten hat man zu diesem Hutschmuck Motive entnommen. Aus der Pflanzenwelt sieht man Blumen und Früchte, aus der Tierwelt Elefanten, Vögel, bunte Käfer und Schmetterlinge. Ferner findet man ziselierte und gravierte Gold- und Silberornamente sowie geometrische Formen. Überwiegend werden alle diese Schmuckstücke in unedlen Metallen mit unedlen Steinen angefertigt. Durch verschiedene Zusammenstellungen von Steinmaterial, Horn, Kristall, Bernstein und Elfenbein lassen sich sehr interessante Effekte erzielen.

Auch leuchtendes Emaille kommt viel zur Verwendung, wodurch bei dunklen Damenhüten eine besonders lebhafte Wirkung erzielt wird. Auch bei uns haben farbenfreudige Schmuckstücke in letzter Zeit wieder mehr Anklang gefunden, wogegen nichts einzuwenden ist, solange die Farbenzusammenstellungen ein harmonisches Ganzes bilden und nicht übertrieben werden. C. F.

Die Bedeutung der Dresdner Ausstellung „Die technische Stadt" für die Edelmetallbranche

Über den Wert von Ausstellungen und ähnlichen Veranstaltungen mögen vielleicht die Ansichten geteilt sein, denn es jagt heute sozusagen eine Ausstellung die andere, und es ist nahezu unmöglich, jede Schau zu besuchen. Ein Besuch der „Technischen Stadt" ist aber auf alle Fälle schon rein äußerlich durch den modernen zeitgemäßen Aufbau nicht nur ein Genuß, sondern auch andererseits dazu angetan, das Wissen auf den verschiedensten teschnischen Gebieten zu bereichern. Es ist eine Ausstellung ganz besonderer Art, und gerade für unsere Branchen bietet sich hier sehr Wertvolles und Interessantes, und man kann daher den Besuch der „Technischen Stadt" jedem Fachangehörigen wärmstens empfehlen. Man wird mit ganz anderen Empfindungen das Tempo unserer Zeit verstehen und viele gute Anregungen mit nach Hause nehmen.

Da die ungeheure Entwicklung der Technik heute an keinem Berufstätigen vorbei geht und unmittelbarer als je zuvor in das Berufsleben überhaupt einschneidet, wird sie nur demjenigen ein Helfer sein können, der sie richtig erfaßt; dieses Verständnis zu wecken war eine der maßgebenden Gründe dieser Ausstellung, und da sich besonders in dem Getriebe einer Großstadt das Leben in seinen engsten Beziehungen abspielt, lag der Gedanke nahe, als Beispiel der technischen Funktionen die Dar-

stellung einer modernen Stadt zu wählen. Daß die Ausstellung täglich zahlreiche Besucher in ihrem Bereich aufnimmt, mag daraus erhellen, daß gerade unsere Generation in erhöhtem Maße das Bedürfnis empfindet, dem weltgeschichtlichen Ereignis der wunderbaren Entwicklung der Technik auch geistig näher zu kommen.
Es sind zunächst die hervorragenden Sonderausstellungen „Psychotechnik und Arbeit" und „Werkstoffprüfung und Materialkunde", die unsere Fachkollegen besonders interessieren.
Hier entrollt sich vor den Augen des Besuchers in zwei Hallen ein vollkommenes Bild über den Stand der psychotechnischen Eignungsprüfungen, die besonders für die Heranbildung und für die Auswahl des Nachwuchses in den verschiedenen Branchen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Die Leitung und den Aufbau dieser Musterabteilung hatte der bekannte Forscher auf dem Gebiete der Eignungsprüfungen, Herr Professor Dr. Ing. Sachsenberg, übernommen. Neben einem Prüfraum, der für Industriebetriebe gedacht ist, die sich selbst mit der Vornahme von Prüfungen befassen wollen, finden wir eine große Anzahl Kojen, die je einen besonderen Prüfapparat enthalten. Die einzelnen Prüfungen, denen der Prüfling sich je nach Art des beabsichtigten Berufes unterziehen muß, erstrecken sich auf die nachstehend genannten Gebiete: Augenmaß, Formenbeurteilung, Farbenblindheit, Auffassungsvermögen, Prüfung der Intelligenz, Zweihandprüfungen, körperliche Ausdauer, Handruhe u. a. m. Die Apparate gestatten es dem Besucher, einen Begriff davon zu bekommen, in welcher Weise man die Eignung oder Nichteignung durch psychotechnische Methoden für bestimmte Aufgaben oder Berufe feststellen kann. Die Prüfapparate sind so konstruiert und entsprechend erläutert, daß die einzelnen Aufgaben von jedem vorgenommen werden können, und das Interessante dabei ist, daß durch sinnreiche Vorrichtungen auch gleich nach erfolgter Ausführung der Aufgaben die Resultate selbst festgestellt werden können. Für Goldschmiede und verwandte Berufe finden wir hier zur Feststellung des Augenmaßes den nachstehend beschriebenen Prüfapparat. Unter einer bei der Ausübung des Prüflings nicht erhellten Glasscheibe sind eine Anzahl gleichgroßer Kreise angedeutet, die je im Inneren einen Punkt aufweisen. Die Punkte sind jedoch nicht sämtlich genau in der Kreismitte, und es muß nun angegeben werden, bei welchen der acht Kreise nach dem Dafürhalten des Prüflings der Punkt an der richtigen Stelle, also genau im Mittelpunkt, liegt. Die einzelnen Kreise sind numeriert, und man hat sich nur seine Feststellungen zu merken und das Licht im Kasten einzuschalten, und auf der erhellten Scheibe wird angezeigt, bei welchen Kreisen der Punkt in der Mitte liegt. Ein anderer Apparat dient dazu, die Handruhe zu ermitteln und findet ebenfalls bei Goldschmieden usw. Anwendung. Auf einem Brett sind zunächst vier verschieden gebogene Drähte angebracht. Der erste stellt eine galgenförmige Biegung, der zweite einen zweimal kniearlig gebogenen, der dritte einen spiralförmig und der letzte einen in mehrfachen Schlangenwindungen gebogenen Draht dar. Das eine Ende dieser Drähte ist auf dem Brett befestigt, während das andere in die Luft ragt. Der Prüfling hat nun eine an einem handlichen Gegenstand befestigte Öse nacheinander über die verschiedenen Drähte im Verlauf der einzelnen Biegungen zu führen, wobei das Berühren der Drähte mit der Öse, die der Prüfling in der Hand führt, vermieden werden soll. Die geringste Berührung erzeugt elektrische Funken, und es erfordert schon eine große Geschicklichkeit und Ruhe, sämtliche Drähte zu passieren, ohne zu berühren. Eine an der Seite angebrachte Skala, auf die sich die einzelnen Berührungen übertragen, gibt das Resultat jeder einzelnen Prüfung an.
Zur Prüfung des Formengedächtnisses sind an einer Stelle verschiedene Flächen aufgehängt, die sämtlich eine unterschiedliche Gestalt im äußeren Umriß aufweisen. Die Prüflinge haben sich diese Formen anzusehen und darauf aus dem Gedächtnis auf Papier wiederzugeben.
Die dieser Sonderabteilung angegliederte Abteilung der Berufsberatungsstellen zeigt in demonstrativer Weise die Methoden und bisherigen Erfolge dieser äußerst wichtigen Einrichtungen. Man sieht hier, daß die Tätigkeit dieser Stellen eine sehr segensreiche ist und schon manchem jungen Menschen der richtige Weg gewiesen wurde.
Die Abteilung für „Werkstoffkunde und Materialprüfung" soll hier nur kurz gestreift werden, denn sie erstreckt sich nur auf unedle Metalle, wie Stahl, Kupfer, Neusilber und Leichtmetalle. Für Betriebe, die sich mit der Herstellung von Schnitten und Stanzen beschäftigen, dürfte die umfangreiche Darstellung der verschiedenen Stahllegierungen, der Strukturaufnahmen, der Härte und Druckdarstellungen, wie überhaupt das Gebiet des gesamten Werkzeugstahls recht interessant sein. Für den Metallurgen interessieren außerdem Ätzeinrichtungen zur Entwicklung des Metallgefüges und Polier- und Schleifmaschinen, die zur Herstellung von Metalldünnschliffen in Anwendung sind. Auch ist die Maserung von Neusilber, die durch Metallseigerung entsteht, veranschaulicht.
„Elektrizität in jedem Gerät", so lautet der Werbespruch für die Elektroindustrie, die in besonderen Hallen untergebracht ist. Man kann hier nur bewundernd stehen bleiben und man fühlt den Siegeszug der Elektrizität. Wohl kaum eine andere Branche ist so auf Zeitgemäßheit eingestellt wie diese. Und hier vermißt man eigentlich die Erzeugnisse der Edelmetallindustrie, gerade von dem Werbespruch, der eingangs wiedergegeben wurde,

ließe sich doch manche Beziehung ableiten. Was gibt es da nicht alles an Gegenständen, die der Elektrizität dienstbar gemacht werden, und die meisten könnten auch von der Edelmetallindustrie übernommen werden. Da sieht man Kaffee- und Teemaschinen, Teewärmer, Brotröster und ähnliche Dinge, die sich samt und sonders in versilbertem und für den wohlhabenderen Kreis der Käufer auch in echtem Material herstellen ließen, hier sieht man jedoch nur Messing oder Nickel. Nur dadurch wird man zu etwas kommen, wenn man es versteht, sich den Forderungen der Zeit anzupassen. Hier wäre also für die Edelmetallindustrie ein reiches Betätigungsfeld gegeben, die Ausstellung bietet jedenfalls in dieser Richtung eine Menge brauchbarer Anregungen.

Auf dem Gebiete der Reklame finden sich die modernsten beleuchtungstechnischen Anlagen sowohl für das Schaufenster als auch für die außen am Haus anzubringende Reklame. Besonders fallen die verschiedenen Beispiele der jetzt vielfach zur Anwendung gelangenden Soffittenbeleuchtung auf. Als Werbemittel der Zukunft dürfte der auf der Ausstellung zur Vorführung gelangende sprechende Film anzusprechen sein. Es wird demzufolge in einiger Zeit möglich sein, zu einem Werbefilm zugleich einen erläuternden Vortrag beizugeben. Das Gebiet der Werbung steht also vor ungeahnten Entwicklungsmöglichkeiten.

Zum Schluß sei noch ein Gebiet erwähnt, daß besonders für den Ladenjuwelier von eminenter Bedeutung ist. Im Rahmen der Ausstellung finden wir die neuesten Errungenschaften auf dem Gebiete des Tresor- und Einbruchsschutzes demonstriert. Alarmierend in des Wortes wahrster Bedeutung wirken die Tresor-Sicherungsanlagen einer Spezialfirma, namentlich der sogenannte Schattenmelder. Es genügt hier schon die bloße Annäherung einer Person an den gesicherten Tresor, um infolge der Einwirkung des eigenen Schattens eine markerschütternde Heulsirene oder elektrische Glocken in Tätigkeit zu bringen. Die Alarmsignale werden so angebracht, daß der Eindringling selbst keinerlei Geräusch hört, auch kann die Leitung direkt an die nächste Polizeiwache angeschlossen werden. Auch kann auf der Straße eine Vorrichtung angebracht werden, die bei einem Einbruch die Worte „Hilfe“ oder „Überfall“ in erleuchteter auffällig sichtbarer Schrift erscheinen läßt, ebenso kann die Heulsirene an der Straßenseite des Ladens in Tätigkeit gesetzt werden.

Damit wäre unser Rundgang durch die „Technische Stadt“, die übrigens nach einem Entwurf von Professor Birkenholz, München, das erste Kugelhaus der Welt in dreißig Meter Höhe besitzt, beendet, und es kann nochmals jedem, der es nur irgendwie ermöglichen kann, der Besuch der Ausstellung ernstlich empfohlen werden. H. U.

Der Goldschmied in der Kleinstadt · Franz Jürke

Es erscheint auf den ersten Blick durchaus am Platze, daß sich der kleinstädtische Goldschmied besonders laut und bitter über „die heutigen Verhältnisse“ beklagt. Ihn bedrückt die Konkurrenz der benachbarten Großstadt, der enge Bereich der eigenen geschäftlichen Möglichkeiten, die Sparsamkeit und Empfindlichkeit der Kleinstädter und die Handelsfremdheit ihrer Behörden. Das sind sozusagen seine Spezialsorgen, die sicherlich einer gewissen Begründung nicht entbehren. Was er aber sonst noch über den schlechten Geschäftsgang vorbringt, bezieht sich auf Schwierigkeiten, die auch dem Geschäftsmann der Großstadt nicht erspart bleiben, die der Kleinstädter also nicht als eigens für ihn erfundene ansehen sollte. Und doch beendet er seine Klagen fast immer mit dem eifersüchtigen Hinweis auf die Gelegenheiten und Vorteile, die dem großstädtischen Kollegen für sein Vorwärtskommen zu Gebote stehen!

Sieht man sich nun diese Gelegenheiten und Vorteile etwas näher an, so erkennt man rasch, daß der Mann der Kleinstadt sie viel zu hoch bewertet und seine eigenen Aussichten im selben Maße unterschätzt. Sehr viele dieser angeblich nur großstädtischen Möglichkeiten bieten sich ohne weiteres auch ihm, manche — wie wir sehen werden — eigentlich nur ihm, und es liegt bloß an seiner — sagen wir offen kleinstädtischen — Einstellung, wenn er sie ungenützt läßt. Diese innere Hemmung kann er am gründlichsten „verdrängen“ durch die Einsicht, daß „Kundendienst“ auch in der Kleinstadt vonnöten ist, daß die tausenderlei Methoden und Mittel, einen Kundenkreis zu gewinnen und zu erhalten heute auch in kleinen Plätzen versucht und sorgfältig gepflegt werden müssen.

Vor allem sollte er sich das beliebte und gedankenlose Jammern über die schlechten Zeiten abgewöhnen, nicht nur, weil es gerade in der Kleinstadt so ansteckend wirkt, sondern weil es überhaupt das unklügste Thema ist, was ein Geschäftsmann im Verkaufsgespräch anschlagen kann. Ein Verkäufer, der dem Kunden ans Herz legt, doch etwas weniger, als beabsichtigt war, zu kaufen, muß es sich gefallen lassen, daß wir an seinem Verstand zweifeln. Der Geschäftsmann aber, der die lebhafte Kauflust einer eintretenden Kundin durch einen Erguß über die schlechten Zeiten geradezu lähmt oder dem Jammer einer anderen, weniger kauflustigen, auch nur zustimmt, begeht genau den gleichen Verstoß gegen alle Verkaufskunst, deren A und O es ist und bleibt: Optimismus zeigen und erwecken! Dieser

Grundsatz muß gerade das Aus und Ein im Goldschmiedeladen wie ein feuriger Wandspruch magisch beherrschen!

Schon in der äußeren Aufmachung des Geschäfts sündigt der Kleinstädter gegen diese Erfahrung: Sie ist und wirkt — man kann es nicht mehr anders nennen — pessimistisch! Wer oder was verhindert ihn denn, seinen Laden nach großstädtischem Muster vornehm und zugkräftig auszustatten? Nur selten binden ihm dabei seine geringeren finanziellen Mittel die Hände; viel öfter, als er selbst es haben will, lähmt ihn eine falsche Rücksichtnahme auf geschäftliche Anschauungen, die heute auch im kleinsten Nest keine Geltung mehr beanspruchen können oder gar auf eine Nachbarschaft, die es ihm kaum verdenken wird, wenn er vor lauter bescheidener „Anpassung" geschäftlich zugrunde geht. Er will, so sagt er, nicht auffallen, nicht unsolid, nicht lächerlich erscheinen; will die anderen Läden — meist Fleischer und Bäcker, die gut und gerne auf „Fassade" verzichten können — nicht „überschreien" und verurteilt sich damit selbst zu einer geistigen und geschäftlichen Abhängigkeit, die ihm heute — zu Ehren der deutschen Kleinstadt sei es gesagt — niemand mehr zumutet.

Die modernen Verkehrsmittel haben dafür gesorgt, daß das, was man noch vor zwanzig Jahren mit „Kleinstadt" meinte, heute ziemlich überwunden ist. Den „augenfälligsten" Beweis für diese Wandlung liefern die Frauen und Mädchen der Kleinstadt. Es ist ihnen einfach etwas Selbstverständliches, daß sie dieselben Kleider und Hüte, dieselben Schuhe und Strümpfe tragen wie ihre großstädtischen Schwestern; ja, sie gehen in Modedingen etwas zu weit, weil sie auf keinen Fall als engherzig und rückständig gelten wollen, und es fällt ihnen gar nicht ein, sich deshalb des „unlauteren Wettbewerbs" zu bezichtigen.

Das sollte dem Geschäftsmann zu denken geben! Denn wenn es zutrifft — und es scheint so —, daß auch bei uns mehr und mehr, wie in Amerika, die Gewinnung der Frauenwelt für den geschäftlichen Erfolg ausschlaggebend wird, dann hat der Goldschmied in der Kleinstadt allen Grund, sich an diesen Frauen ein Beispiel zu nehmen. Mit anderen Worten: Auch er sollte die etwaige Nachbarschaft einer Großstadt nicht beklagen, sondern als einen Vorzug betrachten, der sich bei einigem Geschick recht gut für seine eigenen Zwecke benützen läßt. Die leicht erreichbare Großstadt bietet ihm, vor allem in den Geschäften seiner Branche — erst in zweiter Linie in den meist recht welt- und wirklichkeitsfremden Museen und Anstalten — fortwährend ein Studien- und Anschauungsmaterial, dem er gar nicht genug Beachtung schenken kann.

Und da alles „Neue" immerhin etwas langsamer in die kleine Stadt gelangt als in die große, so hat er noch genügend Zeit, es zu übernehmen, wenn es sich in der Großstadt bereits bewährt und eingeführt hat. Die Großstadt geht ihm dabei auch noch dadurch gewissermaßen „an die Hand", daß sie den Geschmack der sie besuchenden Kleinstädter für das Neue empfänglich macht, so daß es für den Geschäftsmann in der Kleinstadt nur noch darauf ankommt, sich für die einsetzende Nachfrage rechtzeitig einzudecken. Sehr deutlich wird diese Gunst seiner Situation bei den sog. „Neuheiten", allen diesen kleineren und größeren Modedingen, die so besonders geeignet sind, auch den schläfrigsten Geschäftsgang zu beleben. In solchen Fällen darf der Kleinstädter natürlich nicht warten, bis der Reisende der Lieferfirma zu ihm kommt — das geschieht meist erst, wenn die Großstadt den Artikel „satt" hat —, sondern er muß sich möglichst rasch an die Firmen selbst wenden, die ihm, wenn er sie nicht sowieso kennt, seine Fachzeitschrift fast immer nennen kann.

Die Bemühung um solche Neuheiten macht sich ja für ihn in mehr als einer Hinsicht bezahlt. Schon allein dadurch, daß die Neuheiten — und zur rechten Zeit — in seinem Schaufenster auftauchen, entzieht er sein Geschäft jenem „Schatten der Entsagung", der so viele Kleinstadtläden umwittert und auch den letzten kauflustigen Kunden entmutigt und verscheucht. Wenn seine Mitbürger aber erst merken, daß er nicht gewillt ist, den Wettbewerb aufzugeben, dann besteht auch für sie — gerade bei solchen Artikeln — keine Veranlassung mehr, sie in der Großstadt zu kaufen. Zieht die Neuheit, nach Art und Größe, nicht von selbst die Blicke auf sich, dann wird ein Inserat, das eine bereits rege Nachfrage durchblicken läßt, etwa: „Die vielverlangten neuen Armspangen sind eingetroffen!" seinen Zweck bestimmt nicht verfehlen. Und da es im Lokalblatt schon für wenige Mark recht stattlich auszufallen pflegt, wird es auch den Spesenetat nicht allzusehr belasten. Diese billigere Werbung ist ja wiederum einer der Vorteile, die eben nur die Kleinstadt bietet. Der großstädtische Kollege muß für ein kleineres Inserat mehr Geld anlegen und erreicht — im Anzeigenwald — nur einen Bruchteil von der Wirkung, die der kleinstädtische Geschäftsmann erzielt. Der Einwand, den man in der Kleinstadt dagegen vorbringt, nämlich, daß der großstädtische Inserent mit seiner Anzeige doch auch viel mehr Leser, also eventuelle Kunden erreicht, ist durchaus abwegig, denn es kommt doch schließlich auf eins heraus, ob sich in einer Kleinstadt mit 12000 Einwohnern zwei oder in einer Großstadt mit 120000 Einwohnern zwanzig Goldschmiede um Kunden bemühen. Der etwas schwächeren Kaufkraft der Kleinstädter, die man allenfalls anführen könnte, stehen eben, wie wir sahen, auch geringere Spesen gegenüber.

Selbst wenn der Ertrag einer Neuheit zunächst unlohnend erscheint, wird sich der weitsichtige Goldschmied den Artikel zulegen, weil er ihm auf jeden Fall Kunden in den Laden führt, und das ist schon ein großer psychologischer Gewinn, denn es steht fest, daß das erstmalige Betreten eines unbekannten Geschäfts bedeutend mehr Überwindung kostet als die späteren Besuche. Um so mehr aber kommt es darauf an, daß bereits bei diesem ersten Besuch der Blick des Kunden für Qualität und handwerkliche Arbeit gewonnen wird. Schon das Arrangement der Waren kann unaufdringlich belehren, wenn z. B. der Werkarbeit — streng gesondert von der Massenware — ein Ehrenplatz im Laden vorbehalten ist und ein geschickt angeordneter Durchblick in die Werkstatt — nicht zu viel und nicht zu wenig zeigend — wird dem Kunden Vertrauen in die fachmännische Bedienung einflößen, deren er sich bei der nächsten Gelegenheit gerne erinnern wird.

An Hand einer kleinen Kundenkartei, die sich die übersichtlichen Verhältnisse der Kleinstadt zunutze macht und u. a. die Familienfesttage des Kunden verzeichnet, wird es dem Goldschmied ein leichtes sein, einmal angeknüpfte Beziehungen durch eine gelegentliche Empfehlung aufrecht zu erhalten, die auf taktvolle Weise Glückwunsch und Angebot verbindet. Niemand wird ihm diese persönliche Note in der Werbung übelnehmen, und wen sie wirklich verblüfft, der — wird sie erst recht nicht vergessen. Aber selbst die Ewig-Kleinstädtischen werden dem Werber schlimmstenfalls „nachsagen" können, daß er ein rühriger Geschäfsmann ist!

Das größte Goldstück der Welt

Die Mongolenfürsten Dschengis Khan, Oyhotoi und Timur sind durch ihre fürchterlichen Eroberungszüge, auf denen die Horden des zweitgenannten bis Liegnitz gelangten, auch in Mitteleuropa bekannt genug geworden. Weit weniger hört man von Männern wie Kublei Khan, Baber und Dschelal-ed-din Akbar, Herrscher, die zwar auch, wo es ihnen ratsam schien, den orientalischen Despoten in seiner ganzen Rücksichtslosigkeit zeigten, aber in der Hauptsache durch ihre staatsmännische Tüchtigkeit Anspruch auf die Anerkennung der Nachwelt haben.

Dschelal-ed-din („Ruhm des Glaubens") Mohammed, benannt Akbar („der Große"), und tatsächlich der größte asiatische Herrscher der letzten vierhundert Jahre, war der Sohn des Mogul-Kaisers Humayun, wurde aber 1542 in Persien geboren, wohin sein Vater während eines Aufsstandes in Indien geflohen war. Humayun gelangte nach zwölf Jahren wieder auf den Thron von Delhi, starb aber bald danach, und der junge Prinz wurde nun „Großmogul", wie man in Europa zu sagen pflegte. Einige Jahre herrschte der erste Minister; als aber Akbar von desssen Gewalttätigkeiten hörte, entließ er ihn und begann selbst zu regieren. Er soll kaum lesen und schreiben gekonnt haben, besaß aber gesunden Verstand und benützte ihn. Vor allen Dingen brachte er die lose zusammenhängenden Teile seines ungeheuren Reiches in ein festeres Gefüge und unterdrückte mit eiserner Faust das Krebsübel asiatischer Regierungen: die Habsucht und Bestechlichkeit der Beamten. Obwohl Mohammedaner, war er gegen Andersgläubige äußerst duldsam. Seine Frauen waren aus den verschiedensten Volksstämmen und Religionen des Reiches gewählt worden, und als er einen recht guten Eindruck von einigen ihm bekannt gewordenen orientalischen Christen erhalten hatte, erbat er sich von den portugiesischen Missionaren in Goa Lehrer des Christentums. Eine Deputation von Jesuiten ging 1580 an seinen Hof nach Delhi und verweilte da lange Zeit; aber ohne Erfolg — er konnte die Lehre von der Dreieinigkeit nicht annehmen. „So finden wir in diesem Fürsten wieder den gewöhnlichen Fehler des Atheisten, der die Vernunft nicht dem Glauben unterordnen will", schrieb der Pater Monserrate nach Rom.

Eine besondere Aufmerksamkeit wendete Akbar dem Münzwesen zu. Seine Prägungen, sowie die seiner Nachfolger Dschahangir und Schah-Dschehan, sind Prachtleistungen; in Ausführung und Gleichmäßigkeit von Schrot und Korn übertreffen sie manche jetzige Stücke. Er gefiel sich dabei in Experimenten und ließ eine außerordentliche Menge verschiedener Werte und Typen prägen. Erst versuchte er längliche Stücke, dann quadratische und runde. Das übliche Silberstück war seit 1540 die Rupie, die Akbar beibehielt, ursprünglich im Werte von etwa zwei Goldmark. Von Rupien wurden die berühmten Zodiakalstücke ausgegeben mit dem Zeichen des Tierkreises, was eine Zuwiderhandlung gegen die Vorschriften des Korans war, der die Darstellung lebender Geschöpfe verbietet. War die Rupie rund, wie es bei den Zodiakalmünzen der Fall war, so behielt sie ihren gewöhnlichen Namen bei; war sie quadratisch, so hieß sie Dschalalah, und von dieser gab es Stücke in ein Halb, ein Viertel, ein Fünftel, ein Achtel, ein Zehntel, ein Sechzehntel und ein Zwanzigstel, alle in Silber, die wieder besondere Namen führten: Darb, Tscharn, Pandu, Ascht, Dasa, Kala und Suki.

Von Goldstücken, die im allgemeinen Mohr genannt wurden, gab es welche zu neun, zehn und zwölf Rupies rund, zehn Rupies quadratisch, neun und zwölf Rupies oblong, jede Art mit besonderem Namen, außerdem ein Halb-, ein Viertel-, ein Fünftel-, ein Achtel-, ein Sechzehntel-, ein Zweiunddreißigstel-Mohr; auch wieder mit Spezialnamen. Im gewöhnlichen Verkehr wurde der Mohr zu zehn Rupies gerechnet und entsprach also ungefähr unserem ehemaligen Zwanzigmarkstück. Von höheren Werten existierten Tschugel (zwei Mohr), quadratisch; Binsat (zwanzig Mohr), quadratisch und rund; Rahas (fünfzig Mohr), rund; Sihansah (hundert Mohr), rund.

Die Angaben sind dem Werke Abu-l-Fazl's, des Biographen Akbars, entnommen. Keins von diesen Stücken findet sich in den großen europäischen Sammlungen, dagegen besitzt das Britische Museum ein Fünf-Mohrstück, das in Abu-l-Fazl's Werk nicht erwähnt ist, und vor etwa 75 Jahren war in Patna in Indien ein Zweihundert-Mohrstück, also im Werte von 4000 Mark, das

70 Unzen wog und 18 cm maß. Es existiert ein Verzeichnis des Schatzes von Dschehangir, dem Nachfolger Akbars, angefertigt von einem Engländer namens William Hawkins, der eine Vertrauensstellung am Hofe des Moguls hatte. Er führt darin an: 20 000 Stück zu 1000 Rupien (100 Mohrs); 10 000 Stück zu 500 Rupien (50 Mohrs).

Die Annahme, daß diese gigantischen Münzen bloße Schaustücke, für besondere Zwecke in wenig Exemplaren gefertigt, gewesen seien, ist angesichts der vorhanden gewesenen Mengen völlig ausgeschlossen. Man darf wohl annehmen, daß sie ein Bild der Macht und des Reichtums des Moguls sein sollten, obwohl ihre Aufschrift bescheiden sagt: „Diese Münze dient denen, die auf dem Wege zu Gott wandeln". Bei den niederen Werten sehen wir in einer Raute in drei Zeilen die sogenannte Kalimah, d. h. das Glaubensbekenntnis „Es ist kein Gott außer Gott; Muhammed ist der Prophet Gottes". In den vier Ecken sind als Zeugen dafür die von der islamitischen Orthodoxie als edelste Menschen anerkannten „recht geleiteten Khalifen" in der vorgeschriebenen Reihenfolge mit den Worten angeführt:

Bei der Wahrhaftigkeit Abu Bekrs.
Bei der Gerechtigkeit Omars.
Bei der Demut Othmans.
Bei der Weisheit Alis.

Die Rückseite trägt die Legende: „Kaiser Dschelal-ed-din Mohammed Akbar. Möge der Höchste Gott sein Reich immer bestehen lassen. Lahore 988." (1580 n. Chr.)

Auf den Hundert-Mohrstücken nennt sich Akbar „der große Sultan, der erhabene Khalif", welch letzteren Titel die türkischen Herrscher nie für ihre Münzen benützten.

Als das größte geprägte Geldstück und gleichzeitg das wertvollste ist also das von dem zweiten Nachfolger Akbars, Schah Dschehan, dem Erbauer des prachtvollen Tadsch Mahal in Agra herrührenden Siebenhundert-Mohrstück zu bezeichnen, wovon allerdings nur noch Gipsabdrücke im Britischen Museum vorhanden sind. In Indien wird aber so viel Gold im Geheimen aufbewahrt, daß die Existenz einiger solcher Stücke noch recht wohl denkbar ist. Die eingeborenen indischen Fürsten besitzen ja teilweise fabelhafte Reichtümer.

A. L. B.

Das Gold des Meeres

Immer wieder gehen durch Tages- und Fachzeitungen Mitteilungen, daß es gelungen ist, an dieser oder jener Stelle des Weltmeeres Gold aus dem Meerwasser zu gewinnen, und die kühnsten Projekte werden an diese Mitteilungen geknüpft. Gewiß, das Meer enthält Gold aber in Mengen, über die sich bis vor kurzem auch die Fachleute ganz falschen Hoffnungen hingegeben haben. Man hat allgemein angenommen, daß auf Grund älterer Analysen, deren Richtigkeit bis vor kurzem nicht bezweifelt worden ist, etwa 6 Milligramm (tausendstel Gramm) Gold im Kubikmeter (1000 Liter) vorhanden sind, eine Menge, bei der es lohnen würde, technisch das Gold aus dem Meerwasser zu gewinnen. Nicht weniger als 30 patentierte Vorschläge ohne die zahllosen nicht patentierten und diejenigen, die nie das Licht erblickt haben, sind im Laufe der Zeit von Fachleuten und Laien gemacht worden, um Gold aus dem Meerwasser zu gewinnen. Keiner hat seine technische Verwirklichung gefunden und wohl auch kaum einer ist über das Versuchsstadium hinaus gediehen. Unter der Voraussetzung, daß das Meerwasser im Kubikmeter etwa 5—10 Milligramm enthält, hat der bekannte schwedische Physiker Svante Arrhenius einmal berechnet, daß im Wasser der Weltmeere gelöst etwa 8 Milliarden Tonnen Gold (à 1000 kg), eine einfach nicht vorstellbare Menge, vorhanden sein müßten. Auch er ist bei seiner Berechnung von falschen Voraussetzungen ausgegangen und wenn man die Berechnungsweise von Arrhenius zugrunde legt, ergibt sich nach den letzten Untersuchungen ein Goldgehalt des Weltmeeres von etwa 2 Millionen Tonnen Gold, immerhin noch eine recht beachtliche Menge.

Wie bereits betont, beruhen die Angaben über den Goldgehalt des Meerwassers und die darauf fußenden Vorschläge zur Gewinnung eben auf ganz falschen Voraussetzungen. Der Goldgehalt des Meerwassers ist weit niedriger als wie alle bisherigen Untersucher angegeben haben und beträgt im Durchschnitt etwa den 400. Teil des bisher als üblich angenommenen — also in 1000 Litern Meerwasser sind 0,015 Milligramm Gold enthalten — das entspricht einer Verdünnung von 100 Milliarden zu 1. Bisher hatte man 6 Milligramm im Kubikmeter angenommen und vor kurzem konnte Prof. Haber mitteilen, der mit einem schwimmenden Laboratorium alle Teile des Weltmeeres befahren hat und nicht weniger als 5000 Wasserproben untersuchte, daß nur etwa der 400. Teil des bisher als üblich angenommenen Goldes im Meerwasser vorhanden ist. Der Zweck dieser umfangreichen Untersuchung war der, die technischen Möglichkeiten der Goldgewinnung aus dem Meerwasser einmal ernstlich zu prüfen, da tatsächlich bei den heutigen technischen Verhältnissen ein Goldgehalt, wie man ihn bisher annahm, von 6 Milligramm in der Tonne Meerwasser in schwimmenden Fabriken mit Vorteil zu gewinnen wäre. Das Ergebnis der Haberschen Untersuchungen ist vollkommen negativ, irgendwelche Aussicht, jemals den Goldgehalt des Meerwassers zu gewinnen, besteht nicht und damit wird manches in Erfinderköpfen spukende Projekt zunichte werden.

Wenn auch Prof. Haber zugibt, daß eines Tages einmal im Weltmeer Stellen aufgefunden werden können, die einen weit höheren Goldgehalt aufweisen, der einer wirtschaftlichen Gewinnung zugänglich wäre, so ist doch das systematische Suchen nach diesen Stellen im Weltmeer vergleichbar mit dem Suchen einer Stecknadel im Heuhaufen. Wer Lust hat zu suchen, mag sich aufmachen, wenn ihm Fortuna hold ist, kann er ein reicher Mann werden. Besser aber wird es sein und bleiben, sich aussichtsreicheren Problemen und Beschäftigungen zuzuwenden.

Dr. Freitag.

Besäße der Mensch die Beharrlichkeit, so wäre ihm fast nichts unmöglich!

Quid novi? Weltfilm der Schmuckbranche

Sensationeller Perlenfund. Am Ufer der Ance fand Raphael Bubois, ein Einwohner des Dorfes Grandrieu (Frankreich) einige Austern, in denen Perlen waren. Die schönste dieser Süßwasserperlen hat ovale Form, sieben Millimeter im Durchmesser, ein Gewicht von 40 Zentigramm und einen wundervollen Glanz. Die Färbung zeigt ein zartes Purpur und eine Tönung mit Gold, die man dem Umstande zuschreibt, daß sich in den Flüssen dieser Gegend Gold im Sande findet. Nach dem Urteil der Sachverständigen ist die Perle von Grandrieu die größte Süßwasserperle, die bisher gefunden wurde.

Neue Goldfelder? Englische Blätter berichten in etwas sensationeller Aufmachung von neuen großen Goldfeldern, die in Panama entdeckt wurden. Sie sollen die südafrikanischen Bestände an Umfang übertreffen. Der Fachingenieur Calderwood, der die Untersuchungen leitete, kam zu dem Ergebnis, daß die Erze, die geprüft wurden, bis 45 Unzen pro Tonne Gold enthalten. Das englische Syndikat, das sich die erforderlichen Konzessionen gesichert hat, steht unter der Führung von dem Großindustriellen Mond und dem südafrikanischen Goldmagnat Joel.

„Diamanten werden wertlos“. Die Genossenschaft und die Verbände der Wiener Juweliere, Gold- und Silberschmiede nimmt gegen die unfachmännischen Sensationsberichte in einzelnen Tagesblättern Stellung, die unter der Überschrift „Diamanten werden wertlos“ oder „Wertsenkung der Perlen“ Unruhe unter Schmuckbesitzer und Käufer tragen und den Umsatz der Branche stören. Diese Sensationsberichte, die schwere Schädigung des Juwelen- und Schmuckgeschäftes darstellen, werden, wie die Beweisführung ergab, immer ohne Kenntnis der Tatsachen veröffentlicht. Die Genossenschaft und die Fachverbände setzten sich nun mit der maßgebenden Tagespresse ins Einvernehmen und es wurde ein Übereinkommen erzielt, demzufolge alle das Ansehen der Branche schmälernde Laienartikel zuerst von Fachleuten überprüft werden, ehe sie dem Publikum vorgelegt werden.

Kaufpreis: 8 Millionen Dollar. Die Kassa der Sowejtregierung Rußlands braucht Füllung. Darum wird über den weiteren Verkauf der russischen Kronjuwelen verhandelt. Mehr als zweihundert Diamanten von 1—20 Karat werden zum Verkauf angeboten. Darunter befindet sich der 182karätige „Orlow“, für den allein 8 Millionen Dollar verlangt werden. Auch der 80karätige Diamant des Zaren, der noch ohne Fassung ist, steht auf der Angebotsliste.

Die Welt-Diamanten-Produktion. Nach statistischer Schätzung nimmt die Welt jährlich Diamanten im Werte von 240 Millionen Diamanten auf. Der allergrößte Teil stammt aus Süd- und Südwestafrika, die etwa für 170 Millionen Mark jährlich produzieren. Die Kasai-Felder im Kongostaat und die Diamantenfelder von Angola liefern jährlich Edelsteine für ca. 40 Millionen Mark, Britisch-Guyana für 20 Millionen Mark. Diamanten im Werte von 10 Millionen kommen aus Brasilien, aus Venezuela, von der Goldküste und aus Borneo. K. Emha.

Ein Weckruf (Eingesandt)

Ein Weckruf soll es sein, was ich an Anregungen zur Besserung der Geschäftslage in unserer Branche bringe. Zur Einleitung möchte ich daran erinnern, daß wir uns bisher jahrelang mit dem Gedanken abgefunden haben: „Das Volk ist verarmt und kann sich keinen Luxus erlauben“.

Wie töricht diese Begründung gewesen ist, wurde durch die nicht zu leugnende Tatsache bewiesen, daß das Volk sich unerhörten Luxus in so vielen anderen Artikeln leisten konnte und durch verfeinerte Kultur immer wieder neue Artikel als unentbehrlich anerkennt, die wir bisher gar nicht als notwendig angesehen haben. Daß diese neuen raffinierten Bedürfnisse im Volk erst durch Reklame erweckt worden sind, wissen wir ganz genau, haben daraus aber nicht die richtige Lehre gezogen.

Erst nachdem die Not am größten war, wurde durch die „Deutsche Schmuckkultur“ unter großem Kostenaufwand der Fabrikanten und Grossisten mit einer vernünftigen Propaganda begonnen, und der Erfolg macht sich, wenn auch spärlich, schon etwas bemerkbar.

Der erstmalig in England aufgetauchte Wahlspruch „Schmuck ist nicht mehr modern“ hat seine Macht verloren und ist daran, allmählich zu verschwinden, aber die neue Schmuckmode schreibt bezüglich der Qualität leider gar nichts vor. Die billigen Qualitäten aber bringen nicht die Umsätze, die wir brauchen, um rentabel zu arbeiten. Viele Fabriken, Grossisten und auch Detailleure erliegen den Lasten der Unkosten und Steuern, die in keinem Verhältnis zu den Umsätzen stehen, und wir müssen daher noch andere Wege suchen, um mehr Käufer zu bilden. Ich sage bilden, denn bis jetzt sind eben nicht mehr Interessenten für unsere Artikel vorhanden, wir müssen daher das Bedürfnis nach Schmuck wecken. Die erwähnte Propaganda durch die „Schmuckkultur“ allein kann uns nicht helfen und wir sollten nicht wie bisher immer nur von irgendeiner leitenden Stelle Hilfe erwarten, vielmehr hat die wirkliche Fühlung mit dem Publikum nur der Detailleur. Und hier sind die Hebel anzusetzen.

Es wird von manchen Seiten so viel nach aparten Neuheiten und neuen Stilarten geschrieen und dabei gar nicht begriffen, daß wir in Wirklichkeit viel zu viel Neuheiten bekommen, die nach kurzer Zeit in billigen Schund umgewandelt werden und die Umsätze zurück und nicht vorwärts treiben. Diese übertriebene Sucht nach Neuheiten entspricht keinem Verlangen des Publikums, sondern zur Hauptsache aus dem Bestreben der Fabrikanten, sich gegenseitig mit einem Übermaß von Neuheiten zu überbieten, um sich Aufträge zu verschaffen. Damit ist aber niemand geholfen, denn die Aufträge, die die Fabrikanten nach Hause bringen, stehen in gar keinem Verhältnis zu den Kosten für Entwürfe, neuen Stanzen usw., und die Grossisten haben mit den Neuheiten nur den Erfolg, daß die Lagerware unverkäuflich liegen bleibt. Von den Herren Detailleuren wird auch nur nach Neuheiten als Allheilmittel für größeren Umsatz gesucht und dabei wird gar nicht bedacht, daß bei solchen Übertreibungen auch hier die Lagerware veraltet und man sich selber schadet.

Wohl jeder sagt dazu: „Ja, was sollen wir denn anderes

machen, wir müssen doch etwas Neues bringen?" Das sind billige Ansichten. In Amerika bringen die Fabriken unserer Branche im ganzen Jahr nur einmal neue Muster, und zwar nur einige ausgeprobte Nummern, die auch großen Nutzen abwerfen. Dort ist also das Übermaß von Neuheiten, die durch zu viele Spielarten nur ihre Wirkung verlieren, nicht zur Geschäftsbelebung als notwendig erkannt worden; auch hat das tüchtigste Handelsvolk, England, sich noch nie von einem Übermaß neuer Muster beeinflussen lassen. Zielbewußtes Schaffen fehlt noch sehr bei uns, und ich möchte meine Ansicht, womit eine Besserung der Geschäftslage zu erzielen ist, hiermit zur Diskussion stellen.

Richten wir einmal den Blick auf die Ausstellung der Schaufenster der Konfektion-, Hut-, Schuh- und Strumpfgeschäfte, also aller Branchen, die Luxuswaren verkaufen und vergleichen damit die Schaufenster unseres Faches. Ist es nicht trostlos, wie veraltet beinahe alle Ausstellungen unserer Branche sind? Ich sage Ausstellungen und möchte dazu erwähnen, daß wir Schmuckwaren bringen, die dazu bestimmt sind, den Menschen körperlich zu schmücken und die deshalb ein frohes festliches Gepräge bringen sollen. Für den Begriff Schmuck muß wohl in den Reihen unserer Fachgenossen noch weniger Verständnis vorhanden sein als beim Publikum, denn sonst müßte doch unseren Ladeninhabern die Ausgestaltung ihrer Schaufenster selbst zu dürftig erscheinen. Wie ermüdend, langweilig und überladen wirken die allgemein üblichen geometrisch eingeteilten Etalagen für unsere Waren.
Die wenigen Ausnahmen, die einige rührige Detailgeschäfte bieten, finden so wenig Nachahmung, daß es wirklich an der Zeit ist, die Herren etwas aufzurütteln. Im allgemeinen heißt es immer: „Ich muß von allen Artikeln etwas im Fenster haben". Ja, gewiß, die Fensterauslage soll alles zeigen, was im Laden zu bekommen ist, aber das „wie" erfordert dabei wirklich etwas Kombinationsgabe und Schönheitssinn, was sich immerhin, wenn nicht von Natur vorhanden, erlernen läßt.
Bei geschmackvoller Dekoration können die Augen des Publikums in wohltuender Ruhe am Fenster verweilen und werden auch bei nicht überladenen reizvollem Arrangement des Fensters eher auf einen Schmuckstück haften bleiben, womit das erste Interesse erweckt ist. Dieser Kunde wird nun in den seltensten Fällen sofort in das Geschäft eintreten, um das Stück zu erwerben, sondern ist noch unentschlossen und nimmt sich Zeit. Er wird bei nächster Gelegenheit das Stück im Fenster nochmals ansehen, und es ist auch jetzt naheliegend, daß der Kunde noch nicht zum Entschluß kommt, weil er sich sagt: „Das läuft mir nicht weg", denn die Erfahrung, daß keine Eile nottut, hat das Publikum ja in unserer Branche schon lange gemacht. Wie oft werden die Schaufenster denn in unserer Branche neu dekoriert? Bei den veralteten Etalagen merkt man dabei noch nicht einmal, wenn neue Stücke, gleichviel welcher Art, eingruppiert wurden.

Verfolgen wir nun die Gedanken des Interessenten, der ein Schmuckstück gesehen hat, weiter. Nicht allein, daß das betreffende Stück den Reiz verliert, wenn es länger im Schaufenster liegt, sondern eine Frau sagt sich weiter mit einer gewissen Logik: „Das Stück hat nun bald jeder gesehen, und wenn ich es trage, weiß Hinz und Kunz, was es kostet" (wenn der Preis noch dazu offen im Fenster stand).
Die meisten Frauen wollen immer etwas besitzen, was nicht jede hat und möchten auch nicht, daß jeder den Preis vom Fenster aus kennt.

Also, um auf die Ausschmückung der Fenster an sich zurück zu kommen. Die Waren müssen im Fenster wenigstens alle paar Tage umgruppiert werden und zwar die einzelnen Artikel immer wieder auf einen anderen Platz, so daß der Interessent schon mit Herzklopfen bei wiederholtem Nachsehen danach suchen muß. Schon durch die Umgruppierung gewinnt man den Eindruck, daß das Geschäft flott zu tun hat und daß verschiedene Stücke aus dem Fenster verkauft sind.

Das schnelle Wechseln der Auslage zieht das Interesse des Publikums an und um dieses zielbewußt durchzuführen, müssen die alten Etalagen verschwinden. Geht man mit mehr Lust und Liebe an der eigenen Ware an die Ausgestaltung des Schaufensters, wird man bald neue Einfälle und Anregungen für Umgruppierung haben und damit Ablenkung von dem ewigen Einerlei und dem Ärger hinter dem Ladentisch (wenn nicht gar am Werktisch).

Über die Frage „Sichtbare Preise im Schaufenster" sind schon so viele Ansichten in den Fachzeitungen geäußert worden, daß ich sagen möchte: Eines schickt sich nicht für alle, und es dürfte sich wohl sehr empfehlen, den goldenen Mittelweg einzuschlagen. Auf feinen Kärtchen mit Druck oder entsprechender Aufschrift wäre es doch angebracht, bei den einzelnen Artikeln in folgender Weise Preisangaben zu machen: beispielsweise bei Ringen: „Preise je nach Qualität und Ausführung in Gold (585er) von Mk. 20.— bis Mk. 60.—, in Gold (333er) von M. 10.— bis M. 30.—, mit Goldauflage von M. 2.— bis M. 5.—, in Silber (800er) von M. — — —." Dazu müßte recht deutlich auf größerer Karte folgende Notiz hervorgehoben werden: Meine Preisangaben bieten Ihnen eine Übersicht über die vielseitige Auswahl, die Ihnen in allen Artikeln bei mir geboten wird. Geben Sie mir die Möglichkeit, Ihre Wünsche am Lager zu erfüllen, betreten Sie ohne jeden Kaufzwang mein Verkaufslokal.

So wichtig wie die Ausgestaltung des Schaufensters ist aber die Ausstattung des inneren Verkaufraumes. Wie sieht es aber da aus. Ich habe leider die traurige Erfahrung machen müssen, daß man da selten einen angenehmen Eindruck gewinnt. Das Gesicht, das sich dem Kunden beim Eintreten darbietet, soll die beste Visitenkarte sein. Dazu gehört keine übertriebene Freundlichkeit und Liebedienerei, womit man in manchen Geschäften anderer Branchen angeekelt wird, sondern ein freundliches offenes Gesicht und ruhiges Abwarten bis der Kunde eingetreten ist und evtl. Platz genommen hat. Als Beispiel, wie man es beim Empfang des Gastes richtig und wie man es falsch machen kann, möchte ich empfehlen, gute Hotels oder Restaurants mit geschultem Personal und solche mit schlechtem Personal zu beobachten.

Die Lehre, die man daraus ziehen kann, bietet sich auch auf manchen anderen Gebieten und jeder wird seine Freude daran haben, wenn er sich mit den Erfahrungen, die er dabei sammelt, ein selbstbewußtes Auftreten angeeignet hat. Unter Selbstbewußtsein verstehe ich aber nicht ein überhebendes Wesen, wodurch das Publikum sich bedrückt oder gar verletzt fühlen kann, sondern ein sicheres gewandtes Auftreten. Man muß die untrügliche Gewißheit haben, daß man taktvoll in seinem Auftreten ist und kann dann frei und mit offener Freundlichkeit dem Gast entgegenkommen. Das von Amerika verbreitete Schlagwort: „Dienst am Kunden" ist meiner Ansicht nach übertrieben und hat zur Folge, daß das Publikum anmaßend und anspruchsvoll wird. Man muß beim Publikum sich immer Achtung mit dem Bewußtsein verschaffen, daß man ihm für sein Geld gute Ware bieten kann.

Dazu gehören aber auch Fachkenntnisse, die wenige der Branche wirklich besitzen. Dies ist ein großer Fehler, denn gerade in Schmuckwaren fehlt es an dem nötigen Verständnis beim Publikum und vielfach wird unsere Ware von den Uhrmachern als Nebenartikel betrachtet, so daß es an Aufklärung auf beiden Seiten fehlt. Schon beim Einkauf kann ich als Reisender so oft beobachten, mit wie wenig Freude resp. Interesse die einzelnen Stücke angesehen werden. Wenn ich auch die Waren jeden Tag über meine Hände gleiten lasse, so muß ich doch jedes Stück nach seinem inneren Wert bemessen können und ein Gefühl dafür haben, daß ich dem Käufer damit eine Freude machen oder daß dieser damit andere beglücken kann. Wenn man selber Freude am Geschäft haben will, so muß man jedes Stück, das man einkauft, auch mit der gleichen Überlegung ansehen, wie es der Abnehmer betrachten wird. Man muß den Schönheitssinn walten lassen und sich selbst nicht als Arbeitstier fühlen. Jede Arbeit sich selbst zur Freude machen und das, was man getan hat, mit Genugtuung ansehen können, ist Lebenskunst. Überlegen Sie doch einmal, lieber Leser, welch ein zufriedenes Gefühl Sie sich sichern, wenn Sie Ihre Arbeit in gehobener Stimmung, also mit Freude und Zuversicht anfassen. Welch anheimelndes Gesicht können Sie dann Ihrem Gast entgegenbringen.
Ich will meinem Gast, der mir die Ehre seines Besuches gönnt, etwas bieten, was ihm lange Freude machen wird und will ihn mir als ständigen Freund erhalten. Von diesem Gesichtspunkt aus betrachtet bringt der Verkehr mit dem Publikum Glanz und freudige Stimmung in die wechselseitigen Beziehungen, der Kunde fühlt sich heimisch, so daß er bei Freunden und Bekannten empfehlend für Sie wirken wird.
Betrachten wir aber auch einmal die Kehrseite, wie es im allgemeinen bisher gehandhabt wird.

Der am Werktisch geplagte Goldschmied oder Uhrmacher wird von dem Kunden in heikler Arbeit gestört und ekelt mit seinem mißvergnügtem Gesicht ganz ohne Absicht den Kunden raus. Er erreicht damit, daß der Kunde sich beim Hinausgehen sagt: „Einmal und nicht wieder". Es paßt wirklich nicht gut zusammen, daß man am Werktisch sitzen und zugleich Verkäufer spielen kann. Ich habe so oft die Beobachtung gemacht, daß zum Verkehr mit den Kunden für unsere Artikel nur weibliche Personen berufen sind. (Diese Ansicht teilen wir nicht ohne weiteres. Die Schriftltg.) Nicht etwa, daß dem Mann die Umgangsformen dafür von Natur aus fehlen, sondern weil Käuferinnen sich oft geniert fühlen, wenn sie beim Einkauf von Schmuck, mit dem sie vor allem neue Reize für Männer erwecken wollen, von einem Herrn bedient werden. Dieses ist ja ganz natürlich, denn können Sie sich vorstellen, daß eine Dame sich von einem Herrn bedienen lassen würde, wenn sie einen Hut, Strümpfe oder Schuhe kaufen will. Also überlegen Sie einmal, ob Sie sich davon wirklichen Erfolg versprechen, wenn ein Mann, möglichst noch mit verarbeiteten Werkfingern, Damen bedient. Ich habe, wenn auch selten, die Beobachtung machen können, welch besonderen Eindruck ein Geschäft unserer Branche macht, wenn man beim Eintritt ein freundliches Frauengesicht sieht. Wenn man auch (als Verkäufer) abgespeist wird, so geht man mit gehobener Stimmung weiter und nimmt Mut mit auf den Weg. Wie muß es noch auf den Kunden einwirken, der Ihr Geschäft betritt, denn er wird doch viel angenehmer empfangen.

Ich möchte noch deutlicher darauf hinweisen, wie wenig geeignet männliche Bedienung für Schmuck ist. Es ist halbe Sache, wenn eine Männerhand die Waren zum Kauf reicht. Es mögen manche Herren noch so überzeugt davon sein, daß sie als Adonis Einwirkung auf Frauen haben, beim Einkauf von Schmuck wollen diese aber nicht geniert sein, um besser überlegen zu können und außerdem suchen Frauen auch Unterhaltungsstoff. Wenn wir uns nun an den Gedanken gewöhnen, daß die Juweliersgattin oder eine Verkäuferin des Publikum bedienen soll, so bleibt noch immer der wunde Punkt der Ausbildung zu diesem Beruf offen, denn das weibliche Wesen allein macht es nicht und Erfahrungen, Taktgefühl und Warenkenntnisse sind Grundbedingung.

Hierfür wüßte ich eine Möglichkeit, die hoffentlich das nötige Verständnis findet. Es dürfte wohl bekannt sein, daß Warenhäuser und auch sonst rührige Detailgeschäfte, z. B. Blumengeschäfte, für gute Ausbildung der Verkäuferinnen sorgen und Spezial-Ausbildungskurse von geeigneten Lehrkräften veranstalten.

Warum soll es diese Möglichkeit nicht für unsere Branche geben?
Von den Unsummen, die jetzt die Fabriken und Großhandlungen für Propaganda in den Tages- und illustrierten Zeitungen usw. ausgeben, wird sich auch noch etwas erübrigen für einen guten Ausbildungskursus. Damit wird eine bessere Verbindung mit dem Publikum geschaffen. Ich möchte dabei auch auf einen Punkt zu sprechen kommen, der heute noch vielfach als Werbemittel angesprochen wird, der aber alles andere, nur keinen Erfolg bietet.

Jeder Kunde, dem Sie Reparaturen ausführen, ist selbst bei größter Zufriedenheit kein Empfehler. Auch kann uns allen an Empfehlungen für Reparaturen nichts gelegen sein, denn mit der ausgeführten Reparatur ist bei dem Kunden nicht allein der Bedarf gedeckt, sondern er wird auch niemand den Artikel als von Ihnen ausgeführt empfehlen. Mit jeder Reparatur schädigt man sich selbst, denn geflickte Ware bereitet dem Kunden keine Freude, und es wäre deshalb viel vernünftiger, darauf hinzuwirken, daß verbrauchte Waren oder alter Plunder verschwindet. Wenn sich der Kunde von einem alten Andenken schwer trennen kann, dann muß man ihm empfehlen, das Stück sorgfältig aufzubewahren, aber nicht durch weitere Benutzung und dadurch bedingte Reparaturen den ganzen Glanz der Erinnerung abzutragen, denn Andenken sollen doch lange erhalten bleiben.

Man prüfe also bei jedem Gegenstand, der zur Reparatur gebracht wird, ob sich die Wiederherstellung lohnt und suche anderenfalls darauf hinzuwirken, daß der Kunde ein neues Stück dafür nimmt. Wenn man dabei auch auf jeden Verdienst verzichtet, hat man doch vielmehr gewonnen, als wenn man an der Flickarbeit die paar Groschen verdient. Überlegen Sie daher folgendes: Wenn Sie beispielsweise ein Paar Ohrringe zur Ergänzung des einen verlorenen Teils erhalten, ist es da nicht richtiger, dem Kunden sofort ein ähnliches Paar als Ersatz mit dem halben Preis anzubieten, als nach langer Wartezeit, die den Kunden ungeduldig macht, endlich den Ersatz für den verlorenen Teil zu liefern. Ihr Kunde wird beglückt sein, wenn er sofort wieder ein neues Paar als Ersatz bekommt und bei allen Bekannten und Freunden freudestrahlend von Ihrer Kulanz erzählen. Sie tragen damit dazu bei, daß alte Teile verschwinden und schaffen für sich und bis zum Fabrikanten hin neue Absatzmöglichkeiten. Sie werden sagen: „Was geht mich das Wohlergehen meiner Lieferanten an?"

Ja, der Standpunkt wird für Sie gewiß nebensächlich sein, ich wollte aber nur darauf hinweisen, mit wie wenig Mühe vielen geholfen ist, denn schließlich sind Sie von den Lieferanten ebenso abhängig wie umgekehrt. Sie würden bei Lieferung eines Ersatzstückes den Grossisten in Anspruch nehmen müssen, der nach

endlosem Suchen den Fabrikanten ausfindig macht. Der Fabrikant wieder wird das alte Möbel mit geteilter Freude in die Werkstatt weiter geben, wo man erst die Stanzen heraussuchen muß, um das Ersatzteil anzufertigen. Daß kein Fabrikant dazu immer bereit ist, können wir uns doch wohl denken, und ich möchte den Detailleur einmal sehen, was er für Augen macht, wenn Fabrikant und Grossist ihre wirklichen Kosten für den Zeitverlust usw. berechnen wollten. Wenn der Grossist noch den dafür in Frage kommenden Fabrikanten feststellen kann, ist viel Zeit gewonnen und Kosten gespart. Oft sind es aber auch Muster, die weder von dem betr. Detailleur noch dem betr. Grossisten herstammen. Dann geht das Unglücksstück an den nächsten besten Fabrikanten, von dem das Muster herstammen könnte und wandert dann von Fabrik zu Fabrik. Wie oft bekommt man dann die Düten mit den unzähligen Stempeln der Spezialfabriken „nicht mein Fabrikat" zurück. Kann man es der Fabrik übel nehmen, wenn sie mal trotzdem diesen Vermerk macht, obgleich das Stück ihr Fabrikat ist? Richtig wäre es, alle Neuanfertigungen von Ersatzteilen glatt abzulehnen, denn ich wüßte überhaupt keine andere Branche, wo die Fabriken sich darauf einlassen. Die einzige Ausnahme sind Auto- und große Maschinen-Ersatzteile.

Wirkliche Reparaturen, also keine Ersatzteile, stellen sich überdies in jedem Fach sehr teuer, nur in unserer Branche und auch bei Uhrenreparaturen soll es möglichst nichts kosten und ebenso wie das Publikum schimpft der Detailleur und der Grossist über jede Berechnung. Also schaffen Sie abgenutztes Zeug und alten Plunder möglichst aus der Welt und verkaufen Sie dafür neue Waren, damit ist allen geholfen. Wir ersparen uns allen damit Ärger und Zeitverlust und Sie selbst gewinnen mit neuer Ware, die Sie als Ersatz geben, dankbare Kunden.

Eine bessere Empfehlung kann es kaum geben, als wenn ein Kunde mit strahlenden Augen erzählt, daß er ein neues Stück, mit dem er wieder Staat machen kann, als Ersatz bekommen hat und dafür kaum mehr bezahlt hat, als er für die Reparatur hätte aufwenden müssen.

Also überlegen Sie, was richtiger ist. Jede Reparatur annehmen und sich Wunder einbilden, was daran verdient wird, oder ein neues Stück, wenn auch ohne Verdienst dafür als Ersatz geben. Eine billigere und wirkungsvollere Reklame kann ich mir gar nicht vorstellen.

Dieses Kapitel bildet schon einen Haupt-Unterhaltungsstoff für einen Ausbildungskursus.

Nun aber weiter. Welche Möglichkeiten bieten sich noch zum Verkauf anderer Waren, oder wenigstens zur Werbung bei dem betr. Kunden für andere Artikel?

Eine tüchtige Verkäuferin muß schon beim ersten Blick irgendeinen Anhaltspunkt gefunden haben, denn das ist sehr wichtig, um einen Kunden zu fesseln. Alle Liebenswürdigkeit bei Annahme von Reparaturen bringt noch keine Anregung zum Kauf.

Wenn man nun die Abnahme der Reparatur nicht ablehnen kann, so ist es doch von wesentlicher Bedeutung, nach Anknüpfung für weitere Unterhaltung zu suchen, um die Kundin nicht leer laufen zu lassen. Die betreffende Dame wird beispielsweise einen Ring oder ein Kollier tragen, dem man einige anerkennenswerte Worte widmen kann, worauf die Dame sich wohl stets in ein Gespräch einlassen wird. Im Verlauf dieses kommt man etwa auf einen Schmuck zu sprechen, den die Dame wenig angepaßt zu ihrem Kleide trägt oder der unmodern ist und weist mit Takt darauf hin, daß dieser bei der heute verfeinerten Kultur die vornehme Wirkung des Kleides gefährdet. Ebenso wie eine Dame den gleichen Hut nicht zu jedem Kleide trägt, kann sie den gleichen Schmuck nicht zu jedem beliebigen Kostüm verwenden. Schmuck ist eine Zierde und soll den Gesamteindruck der Dame heben und verfeinern. Ohne Schmuck ist eine Dame auch beim apartesten Kostüm nicht fertig angezogen. Zu dieser Erkenntnis ist in Paris die Textilindustrie längst gekommen, und man arbeitet dort bei neuen Moden mit der Schmuckbranche zusammen. Hierauf habe ich bei unsern Fabriken und in unserem Grossistenverband schon früher hingewirkt und bekam aber die kurzsichtige Antwort: „Glauben Sie denn, daß die Textilindustrie für uns arbeiten will? Die ziehen das Geld an sich." Ich sagte dann immer wieder dazu, daß die Textilindustrie Schmuck braucht zur Vollendung jeder neuen Mode.

Was kann man vom Personal und auch von der Juweliersgattin mehr verlangen, wenn nur auswendig gelernte Redewendungen dem Verkauf dienen sollen. Der Mensch, der nicht aus eigener Überzeugung spricht, kann nur halbes leisten und Personal, Frau, ja der Geschäftsinhaber selbst müssen erst das nötige Verständnis dafür haben, was das Geschäft bietet und wie sie den Kunden als Freund und Empfehler gewinnen können.

Dazu muß ich noch einen sehr wunden Punkt in unserer Branche berühren.

Wie sieht es im allgemeinen mit der Innenausstattung der Geschäfte unserer Branche aus? Hier kommt man zu ganz traurigen Resultaten, denn die Aufmachungen zeigen nicht nur allerlei Stoffarben, sie sind auch meist verlottert und verschmutzt, und die Waren liegen, wie ich so oft sehen mußte, wie Kraut und Rüben durcheinander. Ich kann es manchmal nicht begreifen, daß das Publikum auch nur ein Stück bei einer solchen Ausstattung kauft, um so mehr als es gerade in allen anderen Branchen verwöhnt wird. Wie kann man Schmuckartikel derart verkommen lassen.

Wir Grossisten erleben es wirklich selten, daß wir Waren zum Auffrischen erhalten und wenn schon, dann sehen wir alten Plunder in einer Verfassung, daß es uns nicht wundern kann, wenn diese Artikel unverkäuflich sind. Man kann bei anständiger Aufmachung und wenn die Ware frisch aussieht, jedes alte Stück verkaufen. Darüber, was neu und alt ist, ja über den Schmuck selbst läßt sich streiten, und wenn man billigere Preise angibt, wird man auch ältere Artikel los und die Kundin freut sich, daß sie so billig gekauft hat. Die Kundin ist damit auch nie betrogen, wenn man ihr klar macht, daß das betr. Stück vielleicht ein Jahr daliegt und der Preis nur heruntergesetzt ist, um wieder neuen Schmuck herein nehmen zu können. Sie brauchen keinen Ausverkauf zu machen, um Ihr Lager frisch zu halten, denn es gibt so sehr viele Damen, die gerne Gelegenheitskäufe machen und strahlend mit dem billigen Preis heimwärts ziehen. Aber nicht durch billige Preise mit verschmutzter oder verputzter Ware den Absatz versuchen, sondern die Ware in neuem Zustand anbieten und offen sagen, warum der Preis herabgesetzt ist. Die Dame wird dann ihren Vorteil leicht erkennen.

Bei der neuen Ware möchte ich dringend empfehlen, die Preise recht sauber und offen auszuzeichnen. Es macht einen überaus häßlichen Eindruck, wenn auf den Etiketten oder der Rückseite der Aufsteckkartons alle möglichen Buchstaben und Zahlen unordentlich herumstehen. Auch bei den Grossisten müßte darauf eingewirkt werden, daß ihre nicht zu vermeidende Auszeichnung nicht störend wirkt. Wir finden doch auch bei allen andern Branchen tadellos saubere Auszeichnungen, und es ist mir unverständlich, daß darauf bei unserer Schmuckware noch so wenig Wert gelegt wird. Ich komme nun nochmals auf die Schaufenster-Dekoration zurück und empfehle dringend, jedem Artikel mehr

Geltung durch vornehme Aufmachung zu verschaffen, so machen besonders Ringe im Einzeletui einen viel kostbareren Eindruck. Auf einem Gesamttablett verliert sich der einzelne Ring zu leicht und man bekommt auch den Eindruck von Massenartikeln. Für das Anbieten der Ware im Geschäft trifft dies ebenso zu und ich möchte dringend empfehlen, Etuis nicht als Zugabeartikel zu betrachten oder gar aus Sparsamkeitsrücksichten kitschige Pappschächtelchen mit Bildchen zu geben. Die Dame wird den Schmuck wohl kaum Tag und Nacht tragen und ihr Kleinod kann nur an Wertschätzung gewinnen, wenn sie es in einem schönen Etui jeden Abend verschließen kann. Sehen Sie sich bessere Bazare oder Herren-Modegeschäfte an. Die Etuis sind dort oft wertvoller, als das Schmuckstück und die Geschäfte verdienen daran ganz anders als Sie.

Beherzigen Sie also, daß gute Aufmachungen den Wert der Waren erhöhen und vergessen Sie nicht, die Waren in tadellosem Zustand zu erhalten oder dem Lieferanten zur Wiederherstellung einzusenden. Lieferant und Fabrikant gehen mit Herzenslust ans Werk, um Ihre Waren wieder verkäuflich zu machen und berechnen nicht einmal ihre entstehenden Kosten.

Schützen Sie aus Bequemlichkeit keine Überlastung vor, sondern senden Sie allen unansehnlich gewordenen Kram zur Auffrischung ein. Das ganze Warenlager muß Sie nachher anlachen, wenn Sie nach und nach alles wie neu daliegen haben. Die Kosten, die Sie dafür zu bezahlen haben, sind verschwindend zu der Arbeit, die Sie sich sonst bei dem nutzlosem Herumputzen selber machen und nach dem Putzen haben Sie ja doch die Waren wieder auf den bereits vergilbten Karton aufgesteckt, denn solche aufzunähen, dazu haben Sie weder Zeit noch Geschick.

Alle diese Vorschläge, die ich für den Ausbildungskursus gemacht habe, gelten nicht allein für Reparaturen, sondern auch für Neuverkauf.

Wie steht es nun mit den Fachkenntnissen in unserm Detailhandel? Sprechen wir nicht darüber, bedenken wir aber, wie sehr die Unkenntnis dazu beigetragen hat, daß besonders die Uhrmacher nur nach dem Preis sehen und leider nur der billigste Artikel noch lockt. Daß die Billigkeit aber immer in geringer Qualität und Ausführung begründet ist und daß man mit Schund nur den Kunden verärgert, wird wenig bedacht.

Nehmen Sie sich ein Beispiel an Ihrem Schneider. Bietet dieser Ihnen auch billige Qualitäten an, um Ihnen nur als billig zu erscheinen und Sie dann zu verärgern? Sie werden in jeder Branche finden, daß immer die Qualität und Ausführung besonders hervorgehoben wird, so daß Sie dann selbst auch für Ihren Bedarf, wenn es Ihr Geldbeutel nur eben erlaubt, das beste wählen. Gute Qualität und beste Arbeit ist auch bei teurem Preis immer vorteilhafter wie billige Ware, die im Gebrauch den Unterschied am besten zur Erkenntnis bringt. Man schadet sich nur selbst, wenn man den Kunden nicht auf die Unterschiede aufmerksam macht und der Kunde sich dann getäuscht fühlt, wenn beispielsweise die Goldauflage sich bald abnutzt oder das Silber anläuft, die Fassung nicht lange hält und der Stein verloren geht.

Wie töricht ist es, billigen Schund in Ohrringen zu verkaufen, bei dem die Steine bald verloren gehen und die Ösen nur eingehängt sind, so daß bei den vielen Bewegungen die Anhänger schließlich aushaken. Dieser Schund verdient nicht die Bezeichnung „Schmuck“ und sollte nur zu dem Zweck am Lager sein, den Unterschied gegenüber der besseren Ware zu veranschaulichen.

Aber nicht nur in Ohrschmuck, auch in anderen Schmuckwaren wird in dem Bestreben, etwas Billiges zu bringen, mit Vorliebe so viel Schund eingekauft, daß es wirklich an der Zeit ist, aufklärend zu wirken. Wir befinden uns auf einer abschüssigen Bahn und müssen uns ein Beispiel an anderen Branchen nehmen, die bestrebt sind, Qualitätsware zu verkaufen und den Unterschied zwischen billigen und besseren Waren immer deutlich vor Augen zu halten.

Wenn ein Kunde sich auf einen Preis versteift, so sollte man ihn immer auch darauf aufmerksam machen, daß guter Schmuck bleibenden Wert hat, und daß sein Preis doch eigentlich in gar keinem Verhältnis zu anderen Sachen steht, die bald aufgezehrt oder verbraucht sind. Vergleichen wir dabei nur, was für Schuhe, Strümpfe, Hüte, Kleider usw., die bald der Mode oder dem Verschleiß verfallen, ausgegeben wird. Dabei kann sich die Dame nach und nach ohne großen Aufwand einen angenehmen Bestand in Schmuck sichern, aus dem sie zu jeder Kleidung passendes wählen kann. Besonders trifft dies bei besserem Schmuck in Gold mit edlen Steinen und Perlen zu.

Nun möchte ich noch die Besserung der Absatzmöglichkeiten für Herrenschmuck erwähnen. Hierin sind wir bei allem Luxus, an den die Herren sich heute bereits gewöhnt haben, ins Hintertreffen gekommen und müssen dafür, besonders auch bei den Frauen werben, denn diese sind, wie statistisch nachgewiesen ist, zu 80 Prozent die Käufer in allen Artikeln der Branche und wohl fast zu 20 Prozent noch beratend und beeinflussend bei Käufen, die von Herren getätigt werden. Also bei der Damenkundschaft dürfen wir nicht vergessen, auch Herrenschmuck zu empfehlen.

Die Herren sind im Grunde genau so schmuckliebend wie die Frauen, wenn sie den Schmuck auch nicht so zur Schau tragen. Hier ist Qualitätsware bald noch von größerer Wichtigkeit als bei Frauen, denn die Herren wechseln nicht so oft mit dem Schmuck und müssen deshalb bei einmaligem Kauf schon zur Steigerung des Umsatzes beitragen. Welcher Unfug wird aber beispielsweise mit Manschettenknöpfen, die meist nicht billig genug sind, getrieben? Das ist gerade ein Gebrauchsartikel, der auch etwas aushalten muß. Deshalb soll der Fachmann darauf hinwirken, daß nicht zu leichte Ware gekauft wird, die nachher mit Reparaturen nur Ärger und Verdruß bringt. Man verliert nicht nur den Kunden dadurch, sondern gibt womöglich noch den Anlaß, daß er seinen Ärger bei Bekannten und Verwandten austrägt. Man schadet sich also immer nur selbst, wenn der Kunde nicht bei billigen Artikeln auf die evtl. Nachteile aufmerksam gemacht und dazu bewogen wird, haltbare Ware und gute Qualität zu wählen.

Bei Herrenringen, die einer vermehrten Abnutzung ausgesetzt sind, verhält es sich ebenso. Diesen Schmuck will der Herr sein Leben lang tragen, und es kann doch bei einiger Tüchtigkeit dem Verkäufer nicht schwer fallen, ihn zum Kauf eines soliden haltbaren Stückes zu bewegen, wenn er dem Herrn alle Vorteile vor Augen hält und auch darauf hinweist, daß er an dem Stück doch ständig Freude haben will. Gerade bei diesem Artikel sollte man besonders hervorheben, welchen dauernden Wert bereits das Metall und meist auch die Steine haben. Für Herrenketten und Chateleines gilt das Gleiche.

Es empfiehlt sich daher stets nur bessere Qualitäten zu verkaufen, womit man sich ständige Kunden heranzieht, guter Empfehlungen sicher ist und größere Umsätze erzielt.

Der von mir öfter erwähnte Ausbildungskursus würde wohl wenig Teilnehmer finden, weil die dazu nötige Zeit und die Kosten nur wenige erübrigen könnten. Dieser Kursus könnte aber viel besser in Briefform,

also als Briefkursus, erfolgen und meine heutigen Anregungen sollten deshalb schon im Sonderdruck zur Aufbewahrung erscheinen.
Zur Ausbildung für den Verkauf ist, wie ich schon erwähnte, auch besondere Fachkenntnis vonnöten.
Bedenken Sie, wie wißbegierig die Frauen für Qualität, Namen der Steine und Art der Fabrikation sind. Die Frau muß die Gewißheit haben, daß sie von Fachleuten bedient wird und will, schon um ihr Kleinod bei Freundinnen und Bekannten in das rechte Licht zu setzen, Unterhaltungsstoff haben. Bei der angeborenen Fantasie findet die Frau im Gespräch so viel Umschreibungen und Verschönerungen, daß ich mir keine geeignetere Reklame denken kann, denn im Laufe des Gesprächs kommt auf die Frage „Wo hast du das gekauft?" die Empfehlung ganz von selbst.
Wenn Ihre Verkäuferin es versteht, die Kundin durch angemessene Unterhaltung an Ihr Geschäft zu gewöhnen, so schafft sie damit auch neue Kunden.
Es wurde schon in verschiedenen Fachzeitungen treffend darauf hingewiesen, daß im Geschäft der Verkäufer oder die Verkäuferin Schmuck in gefälliger Art als Werbung tragen muß, und ich kann dies nur unterstreichen. Man muß selbst mit Überzeugung das sagen können, was man dem Kunden suggerieren möchte. Die Dame muß das Empfinden haben, daß sie etwas Kostbares geboten bekommt, woran sie viele Freude haben wird, und sie findet das richtige Verständnis dafür nur durch gutgeschultes Personal. Geben Sie doch ruhig Ihrer Verkäuferin während der Geschäftszeit abwechselnd guten Schmuck zum Tragen, suchen Sie sich aber auch ein nettes Wesen mit guten Umgangsformen zur Heranbildung als Verkäuferin aus.
Ich glaube bestimmt, daß meine Anregungen günstige Aufnahme finden und möchte dieselben dringend zur Aussprache in den Innungen empfehlen, wo leider bisher über diese Geschäftsangelegenheiten mehr daneben gesprochen wurde.
Ich würde es dankbar begrüßen, wenn jeder darüber frisch von der Leber seine Ansichten äußern würde.
Trage daher jeder mit seinen Erfahrungen dazu bei, daß wir geeignete Grundlagen für einen wirksamen Briefkursus bekommen und lassen Sie die Schriftleitung unverblümt Ihre Ansichten wissen.
So viele Möglichkeiten im eigenen Laden zu werben, bieten sich wohl in keiner anderen Branche, denn mit den Reparaturen wird das Publikum ja zu Ihnen getrieben.
Also lassen Sie alle Künste spielen und dazu die Gattin oder geschulte Verkäuferinnen an die Front.
Ich will nur daran erinnern, welche Summen für Geschenkzwecke unserem Handel durch die sinnigen Werbeworte: „Laßt die Blumen sprechen" entzogen worden sind. Warum setzen wir uns dagegen nicht zur Wehr.
Mit unserer Mahnung: „Trage Schmuck, d u gewinnst" ist das Publikum nur auf s i c h s e l b s t hingewiesen und wir müssen analog der Blumen-Propaganda auch unsere Waren für Geschenke ins Treffen führen.
Wir müssen also den Wettbewerb mit treffenden Worten führen. Wie wäre es hiermit:

Zum bleibend Gedenken
Sollst Schmuck du nur schenken.

oder:

Sorge bei allen Geschenken,
Stets für ein ständig Gedenken,
Wähle als bleibenden Wert
Schmuck nur, der immer begehrt.

Diese Worte müssen in den Straßenbahnwagen, Eisenbahnwagen usw. ständig hängen und sich neben „Laßt die Blumen sprechen" dem Publikum einprägen. Gerade bei dem stumpfsinnigen Sitzen während der Fahrt hat der Mensch mehr Zeit, den Sinn tiefer heraus zu finden und behält die Worte in Erinnerung.
Die Werbetexte werden meines Erachtens auch sehr wirksam in Damen-Frisiersalons am Spiegel angebracht, wo die Frauen ständig hineinsehen. Dadurch wird eine Unterhaltung über diesen Spruch ausgelöst, der sich alsdann auch einprägt. Dieser Werbetext für Geschenkzwecke muß mit dem allgemeinen Werbespruch: „Trage Schmuck, du gewinnst" zusammen verwandt werden und erübrigt sich eine bildliche Darstellung. Diese Reklame ist dann auch wohl billiger herzustellen.
Diese Werbetexte müßten bereits am 1. September wie eine Sintflut in ganz Deutschland zu gleicher Zeit erscheinen und ständig an den geeigneten Plätzen und in allen Schaufenstern ausgehängt werden.
Es wäre dringend zu empfehlen, daß die Innungen zu dieser Angelegenheit Stellung nehmen und sofort beim „Zentralausschuß für deutsche Schmuckkultur e. V. Leipzig, Hardenbergstraße 291" die erforderliche Anzahl der Reklamen aufgeben, damit die entsprechende Massenauflage in Arbeit gegeben wird.
Eine weitere Werbegelegenheit möchte ich der Schmuckkultur noch dringend empfehlen: Werbung durch Rundfunk. Die Werbeworte: „Trage Schmuck, du gewinnst" sind als Titel für die Anzeige in den Rundfunkbeilagen mit vorbereitendem Text sehr gut zu verwenden, und der Text für den Vortrag ließe sich wirklich so unterhaltend abfassen, daß das Publikum mit Interesse zuhört.
Man knüpft direkt an die Titelworte an und erklärt den Sinn, wie man durch das Tragen von Schmuck gewinnen kann. Ohne Schmuck ist die Dame mit dem besten Kostüm nicht fertig angezogen. Mit altem Zierrat wird das schönste Kleid verschandelt. Ebensowenig wie man den gleichen Hut zu jedem Kleid oder die gleichen Schuhe und Strümpfe zu Kleidern von verschiedener Farbe tragen kann, darf man jeden beliebigen Schmuck, der nicht zum Kleid paßt, tragen. Man muß bei den Damen den Geschmacksinn zur Revolution bringen und darauf hinweisen, daß der Schmuck so wichtig ist wie die Toiletten- und Manikure-Garnituren. Daß Schmuck einen bleibenden Wert behält, weil er nicht so der Mode unterworfen ist, wie das Kleid und eine gute Kapitalsanlage bildet. Eine Dame muß in ihrem Schmuckkästchen sich einen kleinen Bestand halten, um für die so oft wechselnde Bekleidung das Passende aussuchen zu können.
Hierin wird zu erschwinglichen Preisen so entzückender Zierrat geboten, daß sich die Anschaffung wirklich dem Einkommen entsprechend ermöglichen läßt.
Kaufen Sie aber keinen Schund, der nur durch billigen Preis verblüfft und lassen Sie sich von einem soliden Fachgeschäft über die Qualität der Ware beraten. Schmuck hat ebenso wie Schuhe, Kleider usw. nur bei guter Qualität und künstlerischer Ausführung wirklichen Wert.
Es gibt so unzählige Momente, die für den Vortrag wie geschaffen sind.
Auch der wichtige Punkt „Geschenke" bietet uns viele Möglichkeiten, das Publikum darauf hinzuweisen, welche bleibenden Erinnerungen Schmuck und Hausgerät bieten. Blumen, die aus Bequemlichkeit im Übermaß geschenkt werden, sind schnell verwelkt und das Geld, das dafür angelegt wurde, wandert nach einigen Tagen in den Mülleimer.
Der Rundfunk ist viel rentabler als Kinovorführungen, die meiner Ansicht nach absolut keinen Erfolg versprechen. (Hierüber kann man geteilter Meinung sein. D. Schriftltg.) Einzelreklame wäre im Rundfunk auch zwecklos und deshalb müßte der Zentralausschuß für deutsche Schmuckkultur für das g e s a m t e Gewerbe bahnbrechend wirken. Alfred Heinze.



AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

11. August 1928

49. JAHRG. **17. HEFT**

Grosshandels- und Herbstmesse-Nummer

LEIPZIGER HERBSTMESSE 1928

Vom 26. August bis 1. September

Die

Großhandels- und Herbstmesse-Nummern

der Fachzeitschrift „Die Goldschmiedekunst“ erscheinen am 11. August (Nr. 17) und am 25. August 1928 (Nr. 18).

Messeführer. In beiden Ausgaben veröffentlichen wir wieder einen Messeführer durch das Edelmetallgewerbe. Die ausstellenden Firmen werden in **getrennten** Listen **sowohl nach Messehäusern geordnet**, wie auch **namentlich, in alphabetischer Folge**, mit Hinweis auf Erzeugnisse und Messestand aufgeführt. — Wir bitten die Aussteller, uns **umgehend** die erforderlichen Angaben zu machen.

Auflage, Verbreitung u. Ausführung. Für besonders hervorzuhebende Anzeigen ist wiederum für beide Ausgaben **ein besonderer Anzeigenteil auf Kunstdruckpapier** vorgesehen. Die Großhandels- und Messe-Nummern einschließl. Messeführer gelangen in **bedeutend erhöhter Auflage** an sämtliche in- und ausländische Bezieher und Interessenten auf der Messe, ferner an Importeure und Exporteure im deutschsprechenden Ausland (Nordische Länder, Holland, Belgien, Schweiz, Oesterreich, Tschechoslowakei u. Dänemark).

Messe-Anzeigen. Beabsichtigte Anzeigen wollen Sie zur **Sicherung** eines vorteilhaften **Platzes baldigst aufgeben** und betreffs Aufnahme, ob im gewöhnlichen **oder im besonderen Inseratenteil auf Kunstdruckpapier**, Verfügung treffen.

„DIE GOLDSCHMIEDEKUNST“

Druck und Verlag **Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1**

Fernsprecher 22255 Windmühlenstraße 31

Zweigstelle Pforzheim: Leiter Gustav Wolf, Schulberg 10. — Fernsprecher 1938

49. Jahrgang

Die Goldschmiede-Kunst

Nummer 17

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 11. August 1928

„Der Segen der Ausverkäufe!" - Jaro Reimann, Berlin

Man sagt, daß diejenige Frau die beste ist, von der man am wenigsten spricht. Wenn dies auf das Thema der Ausverkäufe zuträfe, dann müßte ein Ausverkauf eine sehr schlechte Sache sein, denn was ist nicht schon über diese Einrichtung gesprochen und geschrieben worden! Wieviele gesetzliche Bestimmungen, abgeänderte Bestimmungen und nunmehr wieder noch eine in Aussicht stehende Novelle sollten das Ausverkaufswesen jedesmal endgültig regeln.

Ich war selbst längere Zeit Mitglied in dem Einzelhandel-Ausschuß der Berliner Handelskammer und weiß, was für erregte stundenlange Debatten dort geführt wurden und wie sich die besten Köpfe unserer Wirtschaftsführer bemühten, die Lösung dieser verzwickten Materie zu finden.

Schon damals tauchten Bedenken auf, als auch andere Branchen sich die Einrichtung der Ausverkäufe zunutze machen wollten und auch für ihr Gewerbe die Anerkennung der Üblichkeit solcher Veranstaltungen durchzusetzen bemüht waren.

Da gab es nun heftige Meinungsverschiedenheiten, und ich kann mir vorstellen, daß die Mitglieder der Versammlung durchaus nicht überzeugt waren, wenn z. B. die Linoleum-Geschäfte Saison-Ausverkäufe machen wollten, wie es heute ist. Ähnlich ging es mit der Beleuchtungsbranche und anderen Gewerben, wo ich bis heute nicht verstehen kann, was die Saison mit deren Artikel zu tun hat.

Aber es war eben ein allgemeines Drängen nach erhöhtem Umsatz und man sah immer wieder mit Neid auf die kolossalen Rekordziffern, welche die Textil- und Konfektionsfirmen durch die Ausverkäufe erzielten. Man glaubte, daß jedes Gewerbe durch die Abhaltung von Ausverkäufen ganz gewaltig erhöhten Umsatz zu verzeichnen haben würde, und begründete außerdem die Notwendigkeit dieser Ausverkäufe mit denselben Argumenten, wie die Bekleidungsindustrie, daß nämlich außerordentlich viel Waren auf Lager veralten, dieses daher ohne Ausverkäufe der Verbowelung anheimfallen würde, daß weiterhin neue Käufe unmöglich wären, und letzten Endes die Fabrikation und der Großhandel einen viel schwächeren Umsatz zu verzeichnen haben müßte.

Nun will ich gern zugeben, daß in jedem Warengeschäfte Stücke unmodern werden, denn heute wechselt die Mode viel schneller wie früher, und selbst Linoleummuster, Bronzekronen und Regenschirme können in einer rascheren Folge veralten als ehedem. — Das ist jedoch, wenn auch in geringerem Maßstabe, früher auch gewesen, und kein Mensch dachte daran, in Schreibpapier-Kasetten einen Saison-Ausverkauf zu veranstalten. Es ging auch so.

Man half sich eben auf andere Weise, indem man die abzustoßenden Waren im Preise heruntersetzte, Extratage veranstaltete oder sonstwie schnellstens zum Verkauf brachte. Ein vollständiger Unfug aber ist es, in den Ausverkäufen nicht nur die veralteten Waren im Preise zu reduzieren, sondern auch auf die neue reguläre Skontis von zehn und mehr Prozent zu geben.

Das ist ein ganz unmöglicher Zustand, und man kann nicht mit der Begründung kommen, daß man auf diese Weise, durch den gewaltsam erhöhten Umsatz quasi die Spesen verringere. Bei einem regulären Geschäftsbetrieb kann man doch nicht durch Herabsetzung der richtig kalkulierten Preise davon leben, daß sich die Unkosten etwas verkleinern, schließlich existiert der ganze Betrieb

nur noch von verkleinerten Unkosten, aber nicht vom Nutzen. — — — — Fragt man nun die bedeutenden Firmen, ob sie mit dem durch großes Tamtam angekündigten Inventur- und Saison-Ausverkauf heuer zufrieden gewesen sind, so muß man hören, daß wohl der erste Tag einen ganz erheblichen Ansturm Kauflustiger brachte, daß aber dann das Interesse des Publikums so nachließ, daß man von einem direkten Mißerfolg reden kann. Teilweise wird dies auf das schlechte Wetter zurückgeführt, in der Mehrzahl habe ich aber die Überzeugung gewonnen (und das wird auch direkt oder indirekt zugegeben), daß das Publikum nicht mehr auf Ausverkäufe „fliegt", sondern diese Veranstaltungen mit kühler Reserve und starkem Mißtrauen beobachtet.

Wie ich schon erwähnte, sind die regulären Waren nur um zirka 10 Prozent zurückgesetzt, und was sonst als „bis zu 50 Prozent des früheren Wertes" angeboten wird, ist dermaßen wenig verlockend, daß die Käufer ausbleiben. Die allgemeine Ansicht unter dem Publikum ist die, daß man für gute Ware beinahe dasselbe bezahlen muß, während Ramsch keine Liebhaber findet. Schließlich, lieber Kollege, würden Sie auch nicht einen verschnittenen Anzug kaufen, und wenn er auch nur die Hälfte kosten würde!

Als letzter Grund des Mißerfolges des diesjährigen Inventur-Ausverkaufes, auch in der Bekleidungsindustrie, muß man erwägen, daß die Zeiten, wo eine Einkaufswut herrschte, vorbei sind, weil sich ein jeder nach den mageren Kriegsjahren wieder persönlich und im Haushalte einigermaßen herausstaffiert hat und kein so dringender Bedarf mehr vorhanden ist. Ich bitte dies nicht zu übersehen; es ist wirklich eine ganz stichhaltige Erklärung über den verringerten Umsatz bei Ausverkaufstagen.

Nun erhebt sich die Frage: Sind denn Ausverkäufe überhaupt notwendig? Und da muß man zugeben, daß es für gewisse Branchen, welche der Mode rasch folgen müssen, tatsächlich keinen anderen Ausweg gibt, um alte Bestände schnellstens abzustoßen. Für alle anderen Gewerbe, bei denen ein solch rascher Modewechsel nicht in Betracht kommt, muß das Bedürfnis nach Ausverkäufen meines bescheidenen Erachtens auch ferner verneint werden.

Zum Schluß möchte ich noch auf die interessante Tatsache hinweisen, daß vielen Befürwortern der Ausverkäufe heute selbst vor den Geistern graut, die sie seinerzeit gerufen haben. So ist es z. B. Tatsache, daß bei vielen Geschäften heute der Dezemberumsatz sich auf Kosten des Inventur-Ausverkaufes im Januar so verkleinert hat, daß dieser bereits überwiegt, aber zu reduzierten Preisen überwiegt und natürlich zu reduziertem Gewinn! Wenn das also das erstrebte Resultat von Ausverkäufen ist, dann kann ich das Widerstreben vieler gegen solche Veranstaltungen begreifen, denn damit wird das Geschäft nicht etwa gesund, sondern direkt ungesund gemacht. —

Es sind in letzter Zeit Bestrebungen aufgetaucht, auch in unserem Gewerbe Inventur-Ausverkäufe zu veranstalten, die vielleicht zur Hebung des Absatzes dienen könnten. Der Anstoß dazu ging schon vor längerer Zeit von der Uhrenbranche aus, die aber diese Einrichtung bis jetzt nur in ganz vereinzelten Fällen und mit einem wohl mehr als dürftigen Erfolge benutzt hat. Stärkeren Nachhall erhielten diese Bemühungen, auch für Juweliere Ausverkaufszeiten zu schaffen, erst durch die Unterstützung aus Fabrikanten- und Grossistenkreisen. Wenn man aber all das Obengesagte zusammenfaßt, so muß man wohl doch zu dem Resultate kommen, daß durch herabgesetzte Preise unsere Artikel auf die Dauer kaum im Umsatze zu heben sein dürften. Wie ich nachfolgend begründen werde, wird sich also die Einrichtung von Ausverkäufen im Juweliergewerbe schlechterdings und im großen und ganzen nicht empfehlen.

Man muß sich immer vor Augen halten, daß der Besitz einer Ware, die einen Seltenheitswert hat, doch nur dann für den Erwerber erstrebenswert ist, wenn sich damit die Gewißheit verbindet, daß dieser Wert nicht nur bleibt, sondern sich vielleicht noch erhöht. Das ist dann ein Kaufanreiz, und nicht zuletzt ist darauf der gute Geschäftsgang in der Inflationszeit zurückzuführen gewesen.

Wenn aber eine solche Ware im Preise sinkt oder gar zu Ausverkaufspreisen offiziell heruntergesetzt wird (früher zehn Mark, jetzt sechs Mark), dann kann man bestimmt damit rechnen, daß der erwähnte Kaufanreiz für das Publikum wegfällt, und daß damit gerade das Gegenteil von dem erzielt wird, was beabsichtigt war.

Es mag vielleicht, wenn die Ausverkaufsbestrebungen sich verwirklichen sollten, eintreffen, daß die ersten ein oder zweimal wirklich Erfolge erzielt werden, weil diese Einrichtung für das Publikum eben etwas neues vorstellt. Später aber kommt der hinkende Pferdefuß nach, wie er jetzt in anderen Branchen auch zutage tritt, denn man kann sich nicht ungestraft gegen die Logik gesunder Geschäftsführung und Psychologie der Käufer vergehen.

Aber vielleicht äußert sich einmal außerhalb der offiziellen Besprechungen jemand von den Kollegen zu dem interessanten Thema?

Man lobt den Künstler dann erst recht, wenn man über sein Werk sein Lob vergißt. *Lessing*

Blauer Edelzirkon oder Starlit? - Dr. Eppler, Idar

Von Herrn Dr. H. Michel, Wien, ist in jüngster Zeit angeregt worden, nach einem Vorschlag von Dr. G. F. Kunz, Neuyork, den „blauen Edelzirkon“ von Siam mit dem Namen „Starlit“ zu belegen. Der Vorschlag des Herrn Dr. Kunz erfolgte in einer Sitzung der Neuyorker Mineralogischen Gesellschaft, die in dem dortigen Museum für Naturgeschichte im März 1927 stattfand. In der Ausgabe vom 23. März 1927 der bekannten Fachzeitschrift „The Jewelers' Circular“ ist darüber berichtet und der Vortrag von Herrn Dr. Kunz im Auszug wiedergegeben worden. Dieser lautet in der Übersetzung:

„Starlit, ein neuer Edelstein.“

„Starlit, seit einigen Jahren als neue Abart des Zirkons bekannt, ist in nahezu jedem Land der Welt verkauft worden, und verschiedenen Gegenden wurde zugesprochen, sein Ursprungsland zu sein, besonders Ägypten, Ceylon, Birma und Australien. In Wirklichkeit stammt er jedoch aus der Nähe der alten Saphirvorkommen im Norden von Bangkok, Siam, wo er in einer Tiefe von fünf bis zehn Fuß unter der Oberfläche in alluvialen Ablagerungen gewonnen wird.

Das Material kommt in zerbrochenen Kristallen vor, von denen einige Stücke häufig Kristallflächen zeigen. Im rohen Zustand ist der Zirkon von tiefbrauner Farbe. Wird er so geschliffen, daß die optische Achse des Kristalls senkrecht zur Tafel steht, so erscheint er von oben gesehen in tiefem Blau. Die Steine erreichen beträchtliche Ausmaße, so daß geschliffene Steine von 40 bis 50 Karat bekanntgeworden sind, und sogar ein unvollständig ausgebildeter Kristall von 525 Karat wurde gefunden. Es ist allgemein bekannt, daß Zirkon in großer Farbenmannigfaltigkeit gefunden wird, jedoch nie in natürlich blauem Zustand.

Keine der gefundenen Zirkone sind natürlich blau, sie enthalten nicht einmal die geringste Andeutung von blau, sondern sind von verschiedenen braunen und rotbraunen Schattierungen. In einem Tiegel werden sie dem Feuer während sechs bis acht Stunden ausgesetzt unter gleichzeitiger Einwirkung einer Lösung von Kobaltnitrat und Ferrocyankalium. Die Chemikalien kommen jedoch selbst mit den Steinen nicht in Berührung, deren Farbe geändert werden soll, vielmehr bewirken nur die Dämpfe die Farbänderung. Nach dem Schleifen ist es erforderlich, sie nochmals dem Feuer für etwa fünf bis zwanzig Minuten auszusetzen.

Der braune und rotbraune Stein ist der echte Hyazinth. Wird er erhitzt, so ändert er seine Farbe in weiß, wird der blaue jedoch kräftig erhitzt, so wird er wieder braun.

Weil dieser Stein einer der bemerkenswertesten an Farbe und Schönheit ist, und da er sich nach jeder Hinsicht von allen anderen Edelsteinen unterscheidet, schlage ich für ihn den Namen ‚Starlit‘ (englisch = ‚Starlite‘) vor, da er den Anblick eines bei Nacht funkelnden Sternes in weit größerem Maße wiedergibt als irgend ein anderer Stein.

Die Namen Star, Asteria, Astroit und Astrophylit sind so häufig angewandt worden, daß die Bezeichnung Star für die Farbe und lit von Lithos gleich Stein als sehr geeigneter Name erscheint.

Setzt man sie der Cooper-Hewitt'schen Quecksilberlampe aus, so erscheinen sie bis auf eine schwach lavendelblaue Färbung fast farblos. Von dreißig Steinen behielt nur einer eine dunkle Lavendelfarbe.

Zirkon hat eine höhere Lichtbrechung als irgend ein anderer Stein mit Ausnahme des Diamanten, dessen Lichtbrechung 2,417 beträgt, während die des Zirkons sich auf 1,95 und 1,92 beläuft; sie ruft das fast diamantengleiche Feuer des Starlit hervor.“

Zunächst einmal muß erwähnt werden, daß die von Kunz angegebenen Brenn- und Färbeverfahren nicht den Tatsachen entsprechen (vgl. Eppler: „Die Farbe des blauen Edelzirkons“, Goldschmiedekunst, Heft 16); vor allem werden keinerlei Chemikalien beim Brennen der Steine verwandt.

Auf Grund der vorstehenden Ausführungen schlägt Dr. Michel auch für uns den Namen Starlit für den blauen Edelzirkon vor und bringt in seine Bemerkungen in der D. G. Z. (Heft 5 vom 28. 1. und Nr. 19 vom 5. 5. 1928) seine Gründe für diese Umbenennung vor. Im Gegensatz hierzu ist besonders die Stellungnahme von Herrn Geheimrat Brauns in Bonn zu erwähnen, der am 14. Mai 1928 in der „Kölnischen Zeitung“ (Nr. 266b) folgendes darüber bemerkt:

„Der blaue Edelzirkon aus Siam hat von Dr. G. F. Kunz, dem ausgezeichneten Sachverständigen der weltbekannten Juwelenfirma Tiffany & Co. in Neuyork, den besonderen Namen Starlight bekommen. Für unsere Bedürfnisse ist dieser Name überflüssig, da der blaue Zirkon sich unter diesem seinem richtigen Mineralnamen eingeführt hat und jeder Fachmann sofort weiß, welcher Edelstein darunter gemeint ist. Starlight heißt Sternenlicht, ein Vergleich mit dem Funkeln der Fixsterne mag dem Namengeber vorgeschwebt haben. Obwohl also dieser Name für uns vollständig entbehrlich ist, hat sich doch Dr. Michel, der Vorstand der Mineraliensammlung des Naturhistorischen Staatsmuseums in Wien, für seine Einführung in der Deutschen Gold-

schmiede-Zeitung vom 5. Mai d. J. ausgesprochen, nennt ihn aber ‚Starlit' und spricht sich dagegen aus, daß der Stein blauer Edelzirkon genannt werde. ‚Starlit' ist nun für jeden ein völlig unverständliches Wort, hat gar keinen Sinn; gar zu leicht bleiben auch falsche Namen an dem Gegenstand hängen; dieser sollte verschwinden, bevor er Verwirrung angerichtet hat. Gegen die Bezeichnung als Edelzirkon aber ist nichts einzuwenden, auch da muß man Herrn Michel widersprechen. „Ganz allgemein pflegt man bei vielen Mineralien die durchsichtigen Abarten als ‚edle' von den trüben, undurchsichtigen ‚gemeinen' zu unterscheiden', sagt Max Bauer in seinem großen Werk über Edelsteinkunde, und so spricht man im Edelsteinhandel allgemein von Edelkorund, Edeltopas, Edelopal usw. Daher ist es ganz berechtigt, klaren Zirkon Edelzirkon, den blauen aber blauen Edelzirkon zu nennen."

Auf eine Anfrage an das Mineralogische Universitätsinstitut im Hamburg äußerte sich Herr Prof. Dr. H. Rose in ähnlicher Weise wie Herr Geheimrat Brauns über die Zulässigkeit einer solchen neuen Namengebung und schlägt weiter vor, den neuen zirkonfarbenen synthetischen Spinell gegebenenfalls mit dem Namen Starlit zu belegen, was in Erwägung zu ziehen ist, da durch einen solchen Phantasienamen der unrichtigen Bezeichnung des künstlichen Spinells als „synthetischen Zirkon" vorgebeugt wird.

Gegen eine Umbenennung des blauen Edelzirkons in Starlit spricht weiter noch die Tatsache, daß die Bezeichnung „Star" in der englischen Sprache bereits in drei Fällen gebräuchlich ist, nämlich bei den sogenannten „Starstones", dem „Starruby" und „Starsapphire". Das Wort „Star"lit ruft daher sogleich die Erinnerung an jene Korunde mit Asterismus wach und bietet aus diesem Grund besonders in den englisch sprechenden Ländern Veranlassung zu Mißverständnissen. Da außerdem bis heute der Name Starlit selbst im Ausland unbekannt geblieben ist, liegt kein Grund vor, diesen begriffsverwirrenden Ausdruck aufzunehmen. „Blauer Edelzirkon" ist seit Jahren unter diesem Namen eingeführt und bekannt und weist mehr als irgend eine andere Bezeichnung auf die hervorragenden „edlen" Eigenschaften dieses wahren Edelsteines hin.

Reine Handwerker-Kreditgenossenschaften?

Bei den diesjährigen Generalversammlungen zahlreicher Kreditgenossenschaften wurden — wie so oft schon in der Geschichte des Genossenschaftswesens —, wieder einmal Stimmen laut, die die Gründung reiner Handwerker-Kreditgenossenschaften glaubten empfehlen zu dürfen, die also eine Absonderung des Handwerkers von den anderen Ständen in bezug auf den Ausgleich zwischen Geld- (Kredit-)Angebot und -Nachfrage als erstrebenswert und als für den Handwerker nützlich hinstellten. Geht man den Ursachen solcher Tendenzen nach, so ist im allgemeinen unschwer zu erkennen, daß der Handwerker der Meinung ist, die von ihm den Kreditinstituten zur Verfügung gestellten Mittel ständen im offensichtlichen Mißverhältnis zu den ins Handwerk zurückfließenden Krediten; der Handwerker glaubt, bei der Kreditzuteilung zu kurz zu kommen und hofft, mehr für sich zu erreichen, wenn er eigene Wege geht.

Es handelt sich also darum, ob (vom Standpunkt des Handwerkers aus gesehen) ein Bedürfnis nach solchen reinen Handwerker-Kreditgenossenschaften vorliegt, ob solche Institute für den Handwerker empfehlenswert sind und nützlich sein werden, und dann um die zweite, nicht minder wichtige Frage, ob es möglich sein wird, solche Institute zu gründen und erfolgreich am Leben zu erhalten. — Der Klarheit halber sei betont, daß unter reinen Handwerker-Kreditgenossenschaften solche Institute zu verstehen sind, deren Mitglieder nur aus Handwerkern sich zusammensetzen.

Welches ist die Beteiligung der Handwerker an den bestehenden Kreditgenossenschaften? (Nur um diese handelt es sich; um Institute also zur Vermittlung des Betriebs-, des Personal-Kredits.)

1870 . . 40 Prozent (Mitteilungen des Giroverbandes d. Dresd. Bk.)
1900 . . 25 Prozent (desgleichen)
1925 . . 19,1 Prozent (Veröffentlichungen des Dt. Gen. Verbandes)
1926 . . 19,8 Prozent (desgleichen).

Rund also ein Fünftel der gesamten Mitglieder der Kreditgenossenschaften des Deutschen Genossenschaftsverbandes sind Handwerker; mit Ausnahme der Gruppe der „Angestellten und Arbeiter" (mit 23,2 Prozent pro 1926) ist die Handwerkerschaft die zahlenmäßig stärkste Kategorie. Allerdings haben die Handwerker den „Angestellten und Arbeitern" gegenüber ihre einheitliche Organisation voraus, wenn auch nicht verkannt werden soll, daß diese Organisation infolge der leider im Handwerk allzu üblich gewordenen gegenseitigen Rivalität nicht im vollen Umfange zur Auswirkung kommen kann.

Eine Prüfung des Werdeganges der soziologischen Struktur der Kreditgenossenschaften ergibt folgende bedeutsame Resultate: die Kreise der Wirtschaft (Handwerker, Kaufleute, Fabrikanten und Landwirte) hatten (in Prozenten der Mit-

gliederschaft) 1870 (731), 1900 (70,0), 1921 (59,8), 1925 (52,0), 1926 (51,8).

Ein stetiger Rückgang der Relativ-Beteiligung zugunsten der „Beamten und freien Berufe“ (1900 10,1 Prozent, 1925 21,0 Prozent, 1926 16,4 Prozent) und der „Angestellten und Arbeiter“ (1900 11,3 Prozent, 1921 14,0 Prozent, 1925 17,7 Prozent, 1926 23,3 Prozent).

Mit anderen Worten: in den heute bereits bestehenden Kreditgenossenschaften führt die Handwerkerschaft als geschlossene Organisation; der Grad der Relativ-Beteiligung aber ist entscheidend für die Möglichkeit einer Beeinflussung oder Bestimmung der Geschäfts- und damit der Kreditpolitik des Unternehmens!

Dem Einwand der Gegner des handwerklichen Projekts, ein neues Institut könne neue Mittel weder erzeugen, noch flüssig machen, es würde lediglich einen Teil der ohnehin umlaufenden Mittel an sich ziehen und damit die anderen Institute schwächen (Zersplitterung), begegnet in hartnäckiger Dogmatik zumeist der Gegeneinwand, daß heute viel Geld den Weg zur Bank noch nicht fände, daß vor allem aber eine neue Art der Kreditverteilung, und zwar zugunsten des Handwerks erfolgen müsse; dies aber sei im Rahmen der bestehenden Kreditgenossenschaften nicht zu verwirklichen.

Wenn wir nun einmal annehmen wollen, dieser Gegeneinwand bestehe zu Recht, die Bedürfnisfrage nach reinen Handwerker-Kreditgenossenschaften wäre also bejaht (der Verfasser verneint jedoch diese Frage auf Grund eingehender Untersuchungen mit allem Nachdruck!), dann erhebt sich doch sofort die zweite, nicht minder wichtige Frage nach der Möglichkeit einer praktischen Durchführung.

Welche Mittel benötigt heutzutage eine Kreditgenossenschaft, um erfolgreich wirken zu können? Nehmen wir als Maßstab den Durchschnitt der Kreditgenossenschaften des Deutschen Genossenschaftsverbandes (umgerechnet pro einzelnes Mitglied):

1924 . . eigenes Vermögen: 82 Mark; fremdes Geld: 259 Mark, davon 90 Mark Spareinlagen;

1925 . . eigenes Vermögen: 133 Mark; fremdes Geld: 533 Mark, davon 266 Mark Spareinlagen;

1926 . . eigenes Vermögen: 355 Mark; fremdes Geld: 1420 Mark, davon 1207 Mark Spareinlagen.

Es steht, wenn man nüchtern diese Zahlen prüft, außer jedem Zweifel, daß es rein kaufmännisch schon ein schweres, wenn nicht überhaupt ein von vornherein unmögliches Unterfangen ist, Handwerker-Mitglieder in der erforderlichen Anzahl zusammenzubringen, die imstande sind, das nötige Geld (laufend) einzulegen. Im allgemeinen werden doch wohl zunächst nur die kapitalarmen, die kreditbedürftigen Handwerker sich melden; die anderen haben bereits ihre Bankverbindung, haben (soweit sie kreditwürdig sind) ihre Kreditengagements, die sie weder lösen wollen, noch — da die neue Genossenschaft sie zu übernehmen nicht imstande sein wird — lösen können.

Fremde Geldmittel aber werden dem neuen Institut verschlossen bleiben; fremde Geldgeber werden sich an die Geschichte der „Kreditinstitute mit schmaler Basis“ erinnern (Bewegung der neunziger Jahre, die jämmerlich zusammengebrochen ist; Viehmarktsbank in Mannheim usw.).

Also selbst wenn das (vom Verfasser allerdings verneinte) Bedürfnis nach reinen Handwerker-Kreditgenossenschaften bestände, dürfte die praktische Möglichkeit dennoch keineswegs gegeben sein, innerhalb des engen Kreises der Handwerkerschaft Geldangebot und Geldnachfrage auszugleichen, zumal die Handwerker ja durchweg selbst kreditbedürftig sind; und in erster Linie würden solche Handwerker sich anschließen, die bei anderen Instituten aus irgendwelchen Gründen (Kreditwürdigkeit, Sicherheiten usw.) ihr Kreditbedürfnis nicht haben befriedigen können.

Im übrigen dürfen wir nicht verkennen, daß gerade die Mischung möglichst aller Berufsschichten als geeignete Grundlage der Schultze-Delitzsch'schen Genossenschaften sich erwiesen hat; das „Risiko“ wurde tunlichst verteilt, die „Hemmung der Saison“ ausgeglichen.

Was tue ich in schwieriger Geschäftslage?

In unserem heutigen wildbewegten Wirtschaftsleben sehen wir täglich neue Unternehmen entstehen, andere oder sie selbst wieder vergehen. Die Existenz ist bei großer Konkurrenz und allgemeiner schwacher Kauflust ungemein schwierig geworden. Selbst alte, best fundiert gewesene Unternehmen brechen plötzlich zusammen.

Mancher Goldschmied wird jetzt in den flauen Sommermonaten auch seine Sorgen haben, besonders, wenn sein Geschäft schon ohnehin sehr stark mit Schulden und hohen Unkosten belastet ist. Er wird kopflos sein und gern einen Rat annehmen. Meistens wird der Fehler gemacht, immer erneut zu versuchen, den Kampf aus eigener Kraft gegen den schon längere Zeit bestehenden chronischen Schwund der eigenen Substanz, des eigenen Besitzes fortzuführen, statt rechtzeitig geeignete Mittel zu ergreifen, sich aus der mißlichen Lage so heraus zu retten, daß man selbst noch einigermaßen mit dem blauen Auge davon kommt.

Die Fachzeitschrift, die in allen geschäftlichen Dingen der richtige Ratgeber ist, will auch in dieser Frage beratend und helfend jenen sorgenvollen Lesern zur Seite stehen, anderen aber Fingerzeige geben, rechtzeitig richtige Dispositionen zu treffen. In schwieriger Geschäftslage, bei starker Überschuldung wird man sich fragen: „Was tue ich?" — „Versuche ich, das Geschäft fortzuführen, es zu verkaufen oder löse ich es auf? Suche ich einen Vergleich anzustreben oder melde ich Konkurs an?" Bei der Entscheidung über die zu treffende Wahl wird man sich begreiflicherweise in den meisten Fällen immer zu der ersten Möglichkeit entschließen und das Geschäft fortzuführen versuchen. Denn man sagt sich: „Was soll aus dir und deiner Familie werden, wie sollst du sie ernähren? Wirst du nach längeren Jahren Selbständigkeit Stellung finden, was willst du sonst beginnen ohne Mittel?" Gewiß ist dieser Weg der nächstliegendste, wenn irgendeine Möglichkeit besteht, das Geschäft wieder flott zu machen, sei es durch ein Sonderabkommen mit den größten Gläubigern, sei es durch Unterstützung bzw. Gewährung eines Darlehns von verwandter oder Freundes Seite, sei es endlich durch Aufnahme einer Hypothek auf das eigene Grundstück. Ist von diesen Möglichkeiten keine gegeben, arbeitet das Geschäft schon länger mit Unterbilanz, dann muß zu einem anderen Mittel gegriffen werden, denn bei einem Weiterwirtschaften hat man nur eine Scheinexistenz, die jeden Tag zusammenbrechen kann. Eine rechtzeitige Auflösung, eine rechtzeitige Trennung von dieser Scheinexistenz ist in sehr vielen Fällen weit richtiger, als die Sache zum äußersten kommen lassen. Läßt die Zahlungsmöglichkeit, die Erfüllung seiner Verpflichtungen mehr und mehr nach, strengen Lieferanten und sonstige Gläubiger erst Klagen an, dann ist es zweckmäßiger: verkaufen oder auflösen. Der Totalverkauf ist der Auflösung vorzuziehen, denn Ausverkäufe in ungünstiger stiller Geschäftszeit sind vollkommen zwecklos, und da meistens nur ein Teil des Warenlagers abgesetzt wird, hat man beim Verkauf des Restlagers gewöhnlich großen Schaden. Ist das Warenlager in kuranter Ware einigermaßen gut sortiert und die Lage eine einigermaßen gute, sollte man immer in erster Linie versuchen, das Geschäft zu verkaufen. Auf eine oder mehrere Anzeigen in der Fachzeitung werden sich stets Kaufreflektanten melden. Man möge sich niemals sagen: „Wenn du nicht zurecht kommen konntest, wird auch ein anderer seine Existenz nicht finden." Der weitschauende Reflektant wird nicht immer nur auf die Vergangenheit sehen, er wird sich sagen, warum ist der Mann nicht vorwärtsgekommen, wird es dir nicht möglich sein, bei anderer Gestaltung und Einschuß eigener Barmittel das Geschäft auf eine andere Basis zu bringen.

Ein unparteiischer Dritter wird häufig vorteilhaft zu einer Verkaufsverhandlung mit herangezogen, ein guter Freund oder ein geschickter Vermittler. Der Letztere wird, wenn er ein Bücherrevisor ist, auch gute Dienste bei der weiteren Abwicklung leisten können. Ist der Kaufabschluß perfekt geworden, muß ein Abkommen mit den Gläubigern getroffen und versucht werden, eine bestmöglichste gleichmäßige Befriedigung aller Beteiligkeiten zu erreichen.

Ist die volle Befriedigung mit 100 Prozent nicht möglich, muß man versuchen, einen Vergleich herbeizuführen, indem man seinen Gläubigern durch den bevollmächtigten Dritten eine geringere, prozentual gleichmäßige Quote garantiert. Die vorberechtigten Forderungen, Steuern, Miete, Gehälter usw. müssen stets voll ausgezahlt werden. Ist der Käufer nicht in der Lage, den ganzen Kaufpreis auf einmal auszuzahlen, nehmen wir an, er könne nur 50 Prozent anzahlen, für den Rest aber Sicherheiten bieten, so wird man eine Einigung dahin anzustreben versuchen, indem man seinen Gläubigern die Forderung auf den Restkaufpreis abtritt und der Käufer des Geschäftes zahlt dann nicht an den Verkäufer und Vorbesitzer, sondern in den festgelegten Raten an die Gläubiger. In den meisten Fällen werden die Gläubiger mit derartigen Vorschlägen einverstanden sein, besonders wenn sie sehen, daß sie mit dem neuen, meistens etwas kapitalstärkeren Nachfolger in Geschäftsverbindung bleiben. Gelingt der beabsichtigte Verkauf nicht, so hat man noch die Möglichkeit, einen Vergleich mit seinen Gläubigern zu erreichen. Das ist natürlich nur dann denkbar, wenn ein Dritter oder auch mehrere Verwandte, Bekannte oder Freunde sich finden, die durch Gewährung eines Darlehns die sofortige Auszahlung der versprochenen Quote ermöglichen.

In sehr vielen Fällen ist diese Abwicklung für Schuldner und Gläubiger die günstigste, denn ein Konkursverfahren verursacht hohe Kosten, zieht sich lange hin, die Gläubiger erhalten sicher eine kleinere Quote und der Schuldner verliert seine Existenz. Bringt er dagegen einen Vergleich zustande, kann er seine Gläubiger mit einer größeren Quote befriedigen, erhält er seine Existenz, und Freunde und Verwandte werden ihm meistens Zeit lassen, das aufgenommene Darlehen nach und nach zurückzuzahlen.

Ist die Abwicklung der alten Verbindlichkeit beendet, wird man sich einer durchaus nicht leichten neuen Aufgabe gegenüber sehen. Arbeitete das Geschäft bereits mit Unterbilanz, heißt es mit größter Vorsicht seine neuen Dispositionen treffen, mit größter Vorsicht beim Neueinkauf zu Werke gehen. Die Kunst des Erfolges liegt nicht zuletzt am richtigen Einkauf. Man muß den richtigen Geschmack seiner Durchschnittskunden kennen, und besonders junge Anfänger begehen oft den Fehler, sich zuviel Ware in einem Genre aufreden zu lassen. Sie ver-

absäumten, mit kleinerem Lager die Wünsche des Kundenkreises kennen zu lernen und dann vorsichtig nach und nach zu ergänzen. Unverkäufliche, unbezahlte Ware bringt Sorgen, denn wovon soll sie bezahlt werden? Hat man sich wirklich einmal überkauft, d. h. über seine Verhältnisse eingekauft, besonders viel schwer verkäufliche Ware, dann solle man rechtzeitig, wenn die Ware noch in tadellosem Zustande ist, versuchen, entweder einen Teil zurückzugeben oder gegen verkäuflichere Stücke umzutauschen. Zum letzten Mittel, zur Konkursanmeldung, wird man dann greifen müssen, wenn kein anderer Weg bleibt und jeder andere Versuch einer Sanierung, einer anderen Umgestaltung, scheiterte. Verpflichtet ist jeder Geschäftsinhaber zur Anmeldung des Konkurses, wenn seine Schulden seinen Besitz übersteigen, das Geschäft also mit Unterbilanz arbeitet. Rechnerisch kann dieser Fall nach der Bilanz schon sehr leicht eintreten, wenn z. B. in die Passiven geliehene Gelder von Verwandten, von den Eltern oder der Ehefrau eingesetzt werden, was bei einer geordneten Buchführung selbstverständlich ist. Die Verwandten sind dann den übrigen Gläubigern gleichberechtigt, denn eigener Besitz ist nur das, was man selbst nach richtigem Bilanzüberschuß an Aktivwert sein eigen nennt.

Bei voraussichtlicher Besserung der geschäftlichen Verhältnisse werden die Verwandten zu bestimmen sein, wenigstens auf einen Teil ihrer Forderungen zugunsten der übrigen Gläubiger zu verzichten, um so dem Geschäftsinhaber die Bilanz aufzubessern und einen Konkurs zu verhüten.

Rettungslos zum Konkurs, ob früher oder später, führt jene gänzlich falsche Handhabung, Geld für fällige Zahlungen mit Gewalt dadurch zu beschaffen, daß wertvolle Lagerstücke verpfändet oder lombardiert werden. Hat man diesen Weg erst einmal betreten, so muß häufig ein Stück nach dem anderen daran glauben, eine Wiedereinlösung wird zur Unmöglichkeit, man eilt seinem Schicksal, seinem Zusammenbruch schnell entgegen.

Sind Wechsel fällig, darf man keine Ware zur Deckung versetzen, sondern man soll rechtzeitig dem Lieferanten schreiben und versuchen, durch eine Teilzahlung und ein Verlängerungspapier seine Pflicht zu erfüllen. Auch in schwieriger Geschäftslage möge man fleißig mit seinen Lieferanten in Verbindung bleiben, sie in flauer Geschäftszeit um Genehmigung von Teilzahlungen bitten, stets auf Mahnbriefe prompt antworten und stets versuchen, Klagen abzuwenden. Manche sorgenschwere Stunde wird derjenige vermeiden, wer sich rechtzeitig der hier gegebenen Ratschläge und Hinweise bedient.

Jeder ist seines Glückes Schmied, man muß sein Schicksal zu meistern wissen. Treibe dein Geschäft, auf daß dich dein Geschäft nicht treibe!

Die Rechtsverfolgung im Ausland

B u l g a r i e n. Noch aus der Zeit vor dem Kriege bestand zwischen Deutschland und Bulgarien ein Rechtshilfevertrag, der 1925 gekündigt wurde. Bereits Ende 1926 wurde ein neuer „Vertrag über den Rechtsverkehr" in Sofia unterzeichnet, der am 16. Juni 1927 von Deutschland ratifiziert worden ist. Der neue Vertrag ist eine Überarbeitung des alten unter Berücksichtigung neuerer Erfahrungen. Die Befreiung von der Ausländersicherheit und dem Ausländervorschuß hat jetzt nicht mehr zur Vorraussetzung, daß der Kläger im Gebiet eines von beiden Staaten seinen Wohnsitz hat, dasselbe gilt hinsichtlich der Gewährung des Armenrechts. Der Antrag auf Vollstreckung einer Kostenentscheidung kann jetzt auch unmittelbar durch den Kostengläubiger bei der zuständigen Behörde des Vollstreckungsstaates gestellt werden. Es werden also nur Kostenentscheidungen, n i c h t aber deutsche Urteile in Bulgarien zur Vollstreckung zugelassen. Es bleibt, wenn Vermittlungsversuche nicht zum Ziel führen, nur der Rechtsweg übrig. Prozesse sind langwierig, ihr Ausgang nicht voraussehbar. Die Zuziehung eines Anwalts wird sich nicht umgehen lassen. Hervorzuheben ist noch die neue Vorschrift des Vertrags über den Rechtsverkehr (Art. 17) ü b e r B e g l a u b i g u n g v o n U r k u n d e n. Danach ist die lästige Legalisation öffentlicher Urkunden durch die Konsuln des Staates, in dem die Urkunde gebraucht werden soll, v ö l l i g b e s e i t i g t. Urteile und Urkunden, die mindestens von einem Landgericht oder einer höheren Verwaltungsbehörde ausgehen, werden in dieser Form im andern Staat zum Gebrauch zugelassen, während Urkunden von niederen Gerichten, Notaren usw. nur der Beglaubigung durch den Landgerichtspräsidenten des eigenen Staates bedürfen.

G r i e c h e n l a n d. Durch Verordnung vom 7. Aug. 1925 wurden die deutschen Staatsangehörigen von jeder Bürgschafts- und Sicherheitsleistung befreit, vorausgesetzt, daß sie ihren Wohnsitz wenn nicht in Griechenland selbst, so doch im Deutschen Reich haben und daß das Deutsche Reich dieselbe Begünstigung den griechischen Staatsangehörigen gewährt. Des weiteren werden, unter denselben Bedingungen, die deutschen Staatsangehörigen in bezug auf das Armenrecht den Inländern gleichgestellt. Sie müssen eine Bescheinigung des Bürgermeisters ihres Wohnsitzes beibringen, daß sie außerstande sind, die Gerichtskosten zu zahlen, ohne ihren und den Lebensunterhalt ihrer Familie schwer zu gefährden, eine eidesstattliche Versicherung desselben Inhalts abgeben und durch einen in demselben Gerichtsstand tätigen Rechtsanwalt dem zuständigen Gericht eine Erklärung abgeben

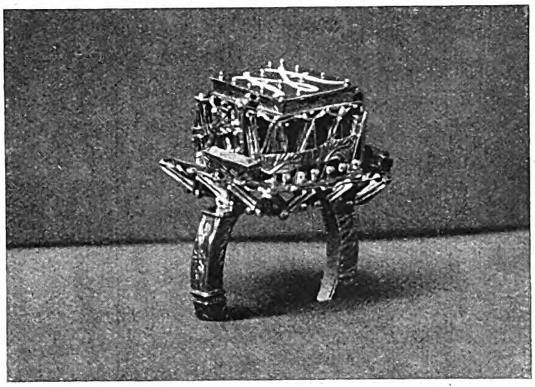
lassen, wonach der von ihnen geführte Prozeß gerecht und begründet oder die gegen sie angestrengte Klage ungerecht und unbegründet erscheint. Die Gerichtskosten werden in der Regel nur zu einem geringen Teil von der unterliegenden Partei erstattet. Über das Anwaltshonorar empfiehlt es sich, eine vorherige Vereinbarung zu treffen. Nach §§ 858ff. der griechischen Zivilprozeßordnung können die Urteile ausländischer Gerichte nur dann in Griechenland vollstreckt werden, wenn sie von einem griechischen Gericht als vollstreckbar erklärt worden sind. Falls alle am Urteil Beteiligten, sowie die Partei, gegen welche es sich richtet, Ausländer sind, soll der Vollstreckungsbefehl ohne weitere Nachprüfung des Inhalts des Urteils, soweit dieses nicht gegen die öffentliche Ordnung und die bestehenden gesetzlichen Bestimmungen verstößt, vom Landgerichtspräsidenten erteilt werden. Handelt es sich um ein Urteil, das sich gegen einen Inländer richtet, so kann der Volltstreckungsbefehl erst nach Nachprüfung des Inhalts des ausländischen Urteils durch Beschluß des Landgerichts erfolgen. Die Erteilung des Vollstreckungsbefehls kann in diesem Falle, außer aus den bereits oben erwähnten Gründen auch deshalb verweigert werden, weil es sich gegen bereits Bewiesenes richtet (§ 860 der Zivilprozeßordnung). Ist die Vollstreckbarkeit eines ausländischen Urteils abgelehnt worden, so muß die betreffende Angelegenheit vor einem griechischen Gericht verhandelt werden. Die ausländischen Gerichtsprotokolle behalten jedoch ihre gesetzliche Beweiskraft bei. Der Handels- und Schifffahrtsvertrag zwischen Deutschland und Griechenland vom 31. März 1928 hat an dieser Rechtslage nichts geändert. Der § 5 des Vertrags bestimmt nur, daß die Angehörigen jedes der vertragsschließenden Teile in dem Gebiete des anderen Teils in Beziehung auf den gesetzlichen Schutz ihrer Person und ihrer Güter die gleiche Behandlung genießen wie Inländer.

Bereits im Jahre 1925 ist eine Deutsch-Griechische Handelseinigungsstelle geschaffen worden, die auf ein Abkommen zwischen dem Deutschen Industrie- und Handelstag und der griechischen Handelskammer in Deutschland beruht. Das Abkommen ist aber von der griechischen Regierung immer noch nicht genehmigt worden. Die bisher mit der Deutsch-Griechischen Handelseinigungsstelle gemachten Erfahrungen ermutigen keineswegs dazu, die Inanspruchnahme dieser Stelle weiter zu empfehlen, da es nur in einigen Fällen gelungen ist, eine gütliche Einigung herbeizuführen, während in der Mehrzahl der Fälle die Parteien es aufgaben, die streitige Angelegenheit vor der Deutsch-Griechischen Handelseinigungsstelle weiter zu verfolgen. Da deutsche Schiedssprüche in Griechenland nicht zur Vollstreckung gebracht werden können, und nach den bisherigen Erfahrungen griechische Firmen deutsche Schiedssprüche, die zu ihren Ungunsten ergangen waren, häufig nicht anerkannt haben, so kann nur davon abgeraten werden, Schiedsgerichtsabreden mit griechischen Firmen zu treffen (vgl. Mitteilungen der Handelskammer Hamburg 1928, S. 15).

Rumänien. Nach Art. 374 der Prozeßordnung von 1900 wird das Exequatur für ein ausländisches Urteil in Gestalt eines rumänischen Urteils erteilt. Hierbei wird geprüft, ob das ausländische Urteil von einem zuständigen Gericht erlassen, ob es nicht gegen die zwingenden Rechtsvorschriften Rumäniens verstößt und ob Gegenseitigkeit besteht. Die Gegenseitigkeit kann aber nur durch einen Staatsvertrag nachgewiesen werden. Ein solcher Vertrag war das Haager Abkommen über den Zivilprozeß von 1905, das sich jedoch nur auf Kostenentscheidungen bezieht und auf Grund der Friedensverträge im Verhältnis zu Deutschland nicht mehr angewandt wird (vgl. „Curierul Iudiciar" 1927, Nr. 5/6). Es muß demnach in Rumänien erneut geklagt werden. Die Gerichtskosten sind vor Einreichung der Klage zu entrichten. Der Ministerialerlaß vom 30. September 1926 enthält neue Vorschriften betr. die Honorare der Rechtsanwälte. Ein Minimalhonorar ist für jede Art der Betätigung vorgesehen und die Gerichtshöfe müssen bei Zusprechung der Gerichtsspesen demselben Rechnung tragen. Natürlich können auch höhere Honorare vereinbart werden, und die Gerichtshöfe dürfen ebenfalls bei Zusprechung der Gerichtsspesen höhere Honorare einsetzen. Wird ein angefangener Prozeß durch eine gütliche Einigung der Parteien beendet oder wechselt die Partei grundlos ihren Rechtsanwalt, so verbleibt demselben das Recht, das Gesamthonorar zu verlangen.

Mit Rücksicht auf die außerordentliche Schwierigkeit der Rechtsverfolgung in Rumänien wird vielfach eine Unterwerfung der Parteien unter das Schiedsgericht des Temesvarer (Timisoarer) Lloyd empfohlen, mit welchem nach verschiedenen Mitteilungen von ausländischen Parteien gute Erfahrungen gemacht worden sind. Das Lloyd-Schiedsgericht urteilt über Klagen in dem Falle, wenn sich die Parteien ausdrücklich und schriftlich der Kompetenz des Schiedsgerichts unterwerfen. Die Urteile dieses Gerichts haben denselben juristischen Effekt wie die Urteile der ordentlichen Gerichte, d. h. sie bilden einen Exekutionstitel. Die Exekution wird durch das kompetente Gericht vollzogen. Die Parteien können auch Ausländer sein (vgl. Mitteilungen des deutschen Hauptverbandes der Industrie, Teplitz-Schönau 1927, S. 431).

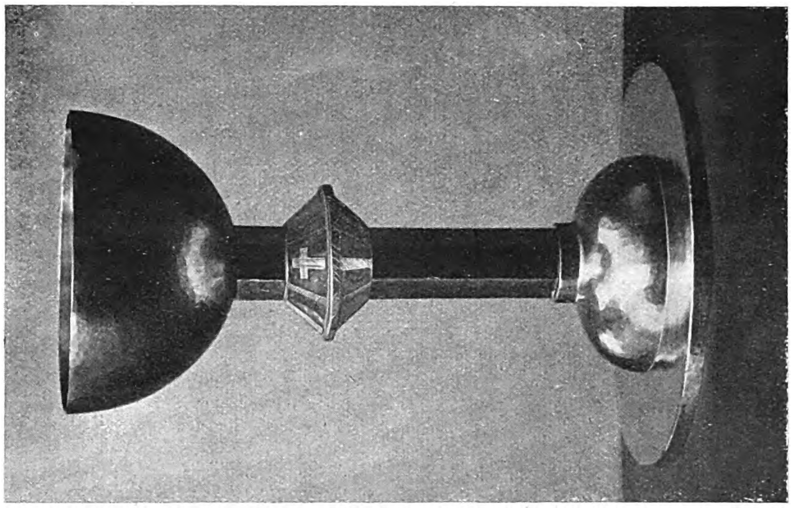
Türkei. Deutsche Urteile sind nicht vollstreckbar, für alle Rechtsstreitigkeiten sind die türkischen Gerichte zuständig. Die Rechtsanwälte beanspruchen vor Beginn ihrer Tätigkeit Vorschüsse auf die Gerichtskosten, die mindestens 10 Prozent des Streitobjekts betragen, sowie einen

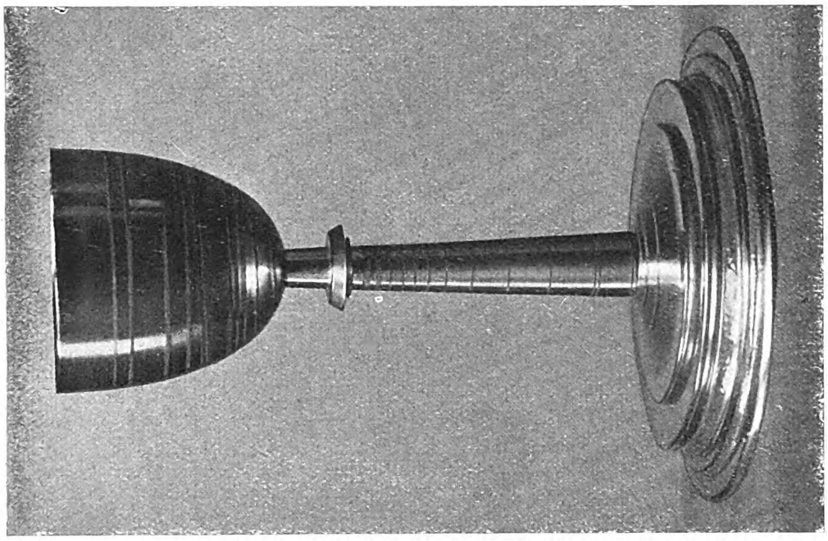


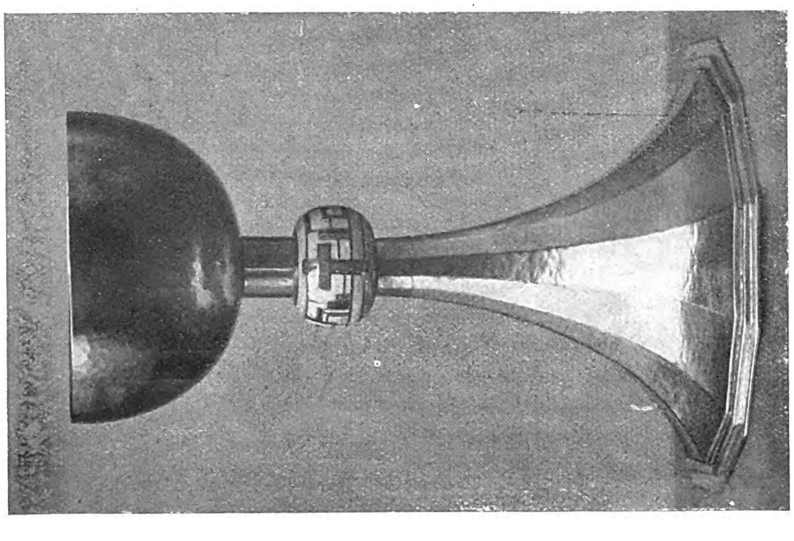


Goldener Ring mit Malachit und Email in reicher Belöt- und Aussägearbeit;
Ewiglichtlampe, getrieben und ausgesägt, Kreuze und Sterne in weißem Email

Entwurf und Ausführung von Fritz Möhler, Schwäb.-Gmünd

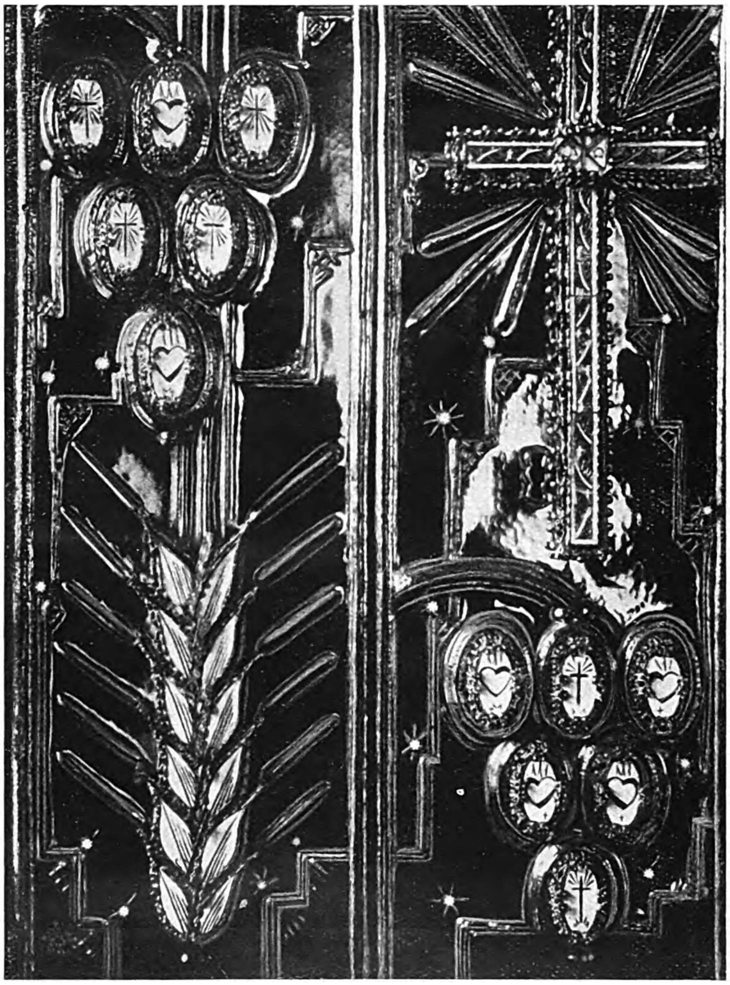


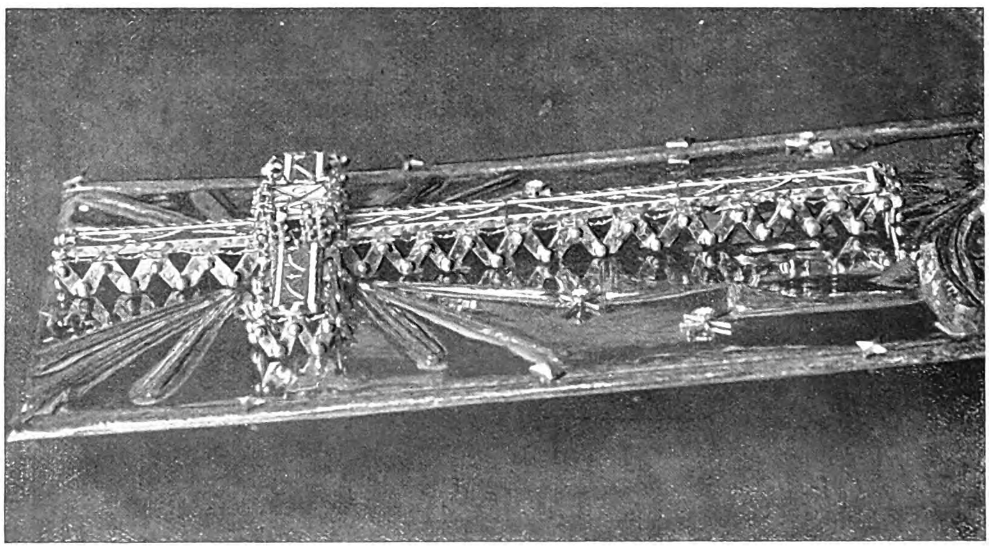




Kelche in Edelmetall mit farbigem Email

Entwurf und Ausführung von Fritz Möhler, Schwäb.-Gmünd





Oben Tabernakeltüre für die Degerlocher Kirche mit weißem und grünem Email;
unten Seitenansicht des Kreuzes an der Türe

Entwurf und Ausführung von Fritz Möhler, Schwäb.-Gmünd

Honorarvorschuß in ähnlicher Höhe. Die Anwaltskosten werden der obsiegenden Partei nicht erstattet. Zur Führung eines Prozesses in der Türkei durch einen Ausländer ist erforderlich, daß die Vollmacht von einem türkischen Konsulat beglaubigt wird. Soweit also der Aussteller der Vollmacht sich nicht persönlich zu einem türkischen Konsulat begeben kann, bedarf es der Beglaubigung durch einen deutschen Notar, der weiteren Beglaubigung durch den zuständigen Landgerichtspräsidenten und der Legalisation durch das Auswärtige Amt. Außerdem muß jedes einem türkischen Gericht zu unterbreitende Dokument von einer Übersetzung begleitet sein, die von einem türkischen Konsulat oder einem öffentlichen Notar in der Türkei ausgefertigt ist. Die Rechtsverfolgung wird daher wegen der hohen Kosten so verteuert, daß sie, wenigstens bei kleineren Objekten, praktisch als unwirtschaftlich bezeichnet werden muß.

Union der sozialen Sowjet-Republiken. Die Grundlage für die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Sowjetrußland bildet das deutsch-russische Wirtschaftsabkommen v. 12. Oktober 1925. Die ausschließliche Anwendung des deutschen Rechts bei den in Deutschland vorgenommenen Rechtsgeschäften ist in Art. 7 und 9 des Wirtschaftsabkommens gegenüber dem früheren Recht noch erweitert worden. Nach deutschem Recht sollen nicht nur „Rechtsgeschäfte", sondern überhaupt alle „Rechtshandlungen" behandelt werden, nicht nur die Handlungen der russischen Handelsvertretung, sondern auch diejenigen der staatlichen Unternehmungen. Die deutsche Gerichtsbarkeit erstreckt sich auch auf alle russischen Gesellschaften und juristischen Personen (Art. 10 des Wirtschaftsabkommens). Die Zwangsvollstreckung nach den deutschen Gesetzen erstreckt sich auf alle in Deutschland entstandenen Rechtsverhältnisse. Die Art. 7, 9 und 10 des Wirtschaftsabkommens enthalten die praktisch wichtige Bestimmung, daß die in Deutschland vorgenommenen Rechtshandlungen der Handelsvertretung und der russischen staatlichen Unternehmungen, wie auch der russischen Gesellschaften und juristischen Personen jeder Art, die ihren Sitz in Rußland haben, der deutschen Gerichtsbarkeit unterliegen. Über die Vollstreckung deutscher Urteile in Rußland enthält das Wirtschafbsabkommen keine Bestimmungen. Das dem russischen Staat gehörende Vermögen unterliegt keiner Pfändung. Erfolgt keine Zahlung, so kann nur Beschwerde erhoben werden. Was die Zwangsvollstreckung gegen wirtschaftliche, selbständige, russische staatlichen Unternehmungen (Trusts, Syndikate usw.) betrifft, so muß auch hier zwischen Zwangsvollstreckung in Deutschland und in Rußland unterschieden werden. Das in Deutschland befindliche Vermögen haftet unbeschränkt. Dagegen unterliegt die Zwangsvollstreckung gegen diese Unternehmungen in Rußland den russischen Gesetzen über die beschränkte Haftung der wirtschaftlich selbständigen staatlichen Unternehmungen. Für Schulden dieser Unternehmungen haftet lediglich das Vermögen, das zu ihrer Verfügung steht. Nach dem Gesetz vom 2. Juni 1926 über Veräußerung des staatlichen Vermögens sind insbesondere folgende Objekte von der Zwangsvollstreckung befreit: Industrie- und Transportunternehmungen im Ganzen, Fabriken, Gruben und dergl., die Ausrüstung dieser Unternehmungen, Eisenbahnwagen, größere Schiffe. Das lebende Inventar, Möbel, Hausrat usw. gehören nicht zu der von der Zwangsvollstreckung befreiten Ausrüstung. Die Haftung der russischen Vermögen ist also ein „recht kompliziertes rechtliches Problem" (vgl. Rabinowitsch, Rechtsfragen des deutsch-russischen Handels, 1926). Infolgedessen sah sich die Sowjetregierung in letzter Zeit gezwungen, neue Gesellschaften im Ausland zu errichten, die mit ihrem Vermögen unbeschränkt haften und den Gesetzen des Ortes der Errichtung unterliegen.

Zum Schluß sei noch erwähnt, daß die Eintreibung von Vorkriegsforderungen aussichtslos und ihre Einklagung verboten ist. Kr.

Haftung des Meisters für den Lehrling · Dr. H. Klotz-Hannover

Das Reichsgericht hat sich kürzlich mit einem für das gesamte Handwerk bedeutsamen Problem zu befassen gehabt: nach dem geltenden Recht haftet für den durch einen Minderjährigen angerichteten Schaden derjenige, der zur Führung der Aufsicht über den Minderjährigen verpflichtet ist; es wurde die Frage akut, ob diese Haftbarkeit auch für den Lehrherrn in bezug auf den Lehrling gegeben ist, beziehungsweise (als Voraussetzung für diese Haftbarkeit) ob der Lehrherr zur Beaufsichtigung des Lehrlings im Sinne des Gesetzes verpflichtet ist.

Das Reichsgericht hat diese beiden Fragen bejaht. In dem Urteil wurde ausdrücklich betont, daß die Pflicht zur Beaufsichtigung des minderjährigen Lehrlings sowohl den kaufmännischen, wie den handwerklichen und gewerblichen Lehrherrn auferlegt sei, daß sowohl der kaufmännische, wie der handwerkliche und gewerbliche Lehrherr für jeden Schaden haften, den (infolge mangelhafter Beaufsichtigung) der minderjährige Lehrling anrichtet.

Es ist bekannt, daß dem handwerklichen Lehrmeister (im Vergleich zu dem kaufmännischen und gewerblichen Lehrmeister) erhöhte Pflichten dem Lehrling gegenüber übertragen sind; demgemäß sind auch seine Rechte erweitert. Hierdurch vergrößert sich seine Verantwortung auf der einen, seine Haftbarkeit auf der anderen Seite.

Der handwerkliche Lehrmeister hat den Lehrling in seinem Beruf auszubilden; in allmählicher und organischer Steigerung soll der Lehrling in das Fach und in den Stand seines Lehrherrn hineinwachsen. Des weiteren soll der Lehrherr seinen Lehrling zu guten Sitten anhalten und ihn vor Ausschweifungen bewahren; er soll ihn schützen vor Mißhandlungen seitens der Arbeits- und Hausgenossen. Der Lehrling ist der väterlichen Zucht des Lehrherrn unterworfen; er ist dem Lehrherrn zu Fleiß, zum Gehorsam und zur Treue verpflichtet und hat ihm Achtung zu erweisen.

Mit anderen Worten: dem minderjährigen Lehrling ist in seinem handwerklichen Lehrherrn nicht nur ein Lehrer gegeben, der ihn in seinem Fach ausbilden und unterweisen soll, sondern auch ein Erzieher, der die Tätigkeit der Eltern fortzusetzen und zu ergänzen hat. — Und dieser Fülle von Pflichten und Rechten hält die Haftbarkeit des Meisters für den Lehrling gleichsam die Wage.

Wir sagten, daß in bezug auf den Lehrling die Aufgaben des handwerklichen Lehrherrn erheblich weiter gespannt sind, wie die des kaufmännischen und gewerblichen Lehrherrn; dies liegt in der Natur des Handwerks begründet. Wer das Handwerk kennt, wer mit Erfolg in die Zusammenhänge einzudringen sich bemüht hat, der weiß, daß zu den fundamentalen Voraussetzungen des Handwerksbetriebes, des Handwerksstandes und der Handwerkskultur der besondere Ausbildungsgang vom Lehrling zum Gesellen (und darauf sich aufbauend: von Gesellen zum Meister) gehört, — ein Prozeß des Erwerbens fachmännischer Kenntnisse und Erfahrungen, des Hineinfühlens und Hineinlebens in den Beruf, wie er in dieser eigentümlichen Betonung den anderen Ständen völlig fremd ist.

Die Zukunft des Handwerks ruht auf den Schultern des Nachwuchses, der in der Lehrzeit seine erste, vielleicht seine wichtigste Schule durchmacht. In der Lehrzeit fällt die Entscheidung, ob der Weg nach oben oder aber nach unten gehen soll; dem Handwerksmeister (als Leiter seines Betriebes und als Angehöriger seines Standes) ist das Amt der Führung übertragen. Er hat hohe Rechte und hohe Pflichten, — dem Lehrling, seinem Stand und der Allgemeinheit gegenüber.

Arbeitsweise und Einrichtung einer Reparaturenkartothek · Dr. Wüsthoff

„Dienst am Kunden“ ist heute das Schlagwort, das dem Einzelhandel jeden Tag von neuem eingeprägt wird, sei es in Fachaufsätzen, Vorträgen, Verkaufskursen oder bei sonstigen Anlässen. Was ist „Dienst am Kunden“? Eigentlich doch nur und nichts weiter, als höfliche, aufmerksame und individuelle Berücksichtigung sowie möglichst prompte Erledigung der einzelnen Wünsche des Kunden, also Dinge, die sich von selbst verstehen sollten. Und doch wie häufig wird gegen diese Grundregeln geschäftlicher Zielstrebung verstoßen! Erst ganz kürzlich wieder fühlte sich z. B. die Handelskammer Altona veranlaßt, in ihren Mitteilungen auf die vielfach unhöfliche, vor allem jedoch oft unpünktliche Belieferung der Kunden seitens der Gewerbetreibenden, Einzelhändler und Handwerker hinzuweisen. Mit der Höflichkeit ist es ein eigen Ding, denn es ist nicht jedem gegeben, auf die wirklich oft recht törichten Einwendungen unkundiger Laien, insbesondere bei Reparaturen geschickt zu parieren und den Kunden in gehöriger Form eines besseren zu belehren. Außerdem: manchmal gehört auf einen groben Klotz auch ein grober Keil. Man soll auch das Wort, daß „der Kunde immer recht hat“ nicht zu buchstäblich nehmen. Anders schon ist es mit der Pünktlichkeit. Es soll einmal von den Fällen abgesehen werden, in denen für die Anfertigung oder Lieferung gewisser Gegenstände unmögliche Fristen verlangt werden; aber was zugesagt wird, muß gehalten werden. Unpünktliche Lieferung und saumselige Behandlung von Reparaturen führt, wenn nicht zu Schlimmerem, so doch mindestens zur Verärgerung des Kunden, was häufig genug den Verlust desselben sowie evtl. seiner Angehörigen und Bekannten zur Folge hat. Außerdem macht ein wegen Unpünktlichkeit mäkelnder Kunde auch auf andere im Geschäftsraum anwesende Kunden sicher keinen guten Eindruck.

Vielfach ist Gleichgültigkeit, viel häufiger aber mangelnde Übersicht, ungenügende Organisation an der Unpünktlichkeit schuld. Es ist geradezu erstaunlich, wie primitiv und rückständig selbst größere Einzelhandelsbetriebe heute bezüglich ihrer kaufmännischen Hilfsmittel noch sind. Die ungemein vielseitigen Verwendungsmöglichkeiten von Karthoteken und ihre großen Vorzüge sind noch fast unbekannt. Wo kennt man Lose-Blatt-Buchhaltung, Lager- oder Kundenkarteien, Lohn-, Steuer- und Reparaturenkarteien? Und gerade die letztere bürgt infolge ihres teilweise automatischen Arbeitens für eine pünktliche, glatte und ordnungsgemäße Abwicklung des Geschäftsverkehres, so daß man sich nur wundern muß, daß dieselbe nicht schon in ganz anderem Maße Allgemeingut geworden ist.

Im Folgenden soll deshalb Anlage und Arbeitsweise einer Reparaturenkarthotek etwas eingehender dargestellt werden, wobei besonders betont werden muß, daß die schriftliche Erläuterung die Sache umständlicher erscheinen läßt, als sie in Wirklichkeit ist.

Die Karteikarte, wie Abbildung A sie zeigt, besteht aus einem Karton etwa in der Stärke einer Postkarte, von dem ein mit der gleichen laufenden Nr. versehener Abschnitt als Quittung für den Kunden über den eingelieferten Gegenstand bzw. als Beleg für den erteilten Auftrag gilt. Bei Annahme der Reparatur resp. Aufgabe des Auftrages werden die hierfür erforderlichen Angaben in Gegenwart des Kunden je nach Erfordernis genau oder skizzenhaft auf der Karteikarte vermerkt, ferner das Datum des Eingangs, der Wochentag an dem die Rücklieferung erfolgen soll, der etwa vereinbarte Preis, ob der Gegenstand in

Etui, Karton oder dergl. bzw. mit Zubehörteilen eingeliefert wurde, ob Zusendung der Reparatur resp. der bestellten Ware durch Boten oder durch die Post gewünscht wird, ob und eine wie hohe Anzahlung geleistet wurde, oder sonst irgendwelche Dinge, die für die sorgfältige Erledigung wünschenswert erscheinen, vor allem natürlich auch Namen und Adresse des Kunden, in größeren Betrieben dazu die Signatur des annehmenden Verkäufers.
Zur besseren Erklärung soll einmal ein praktischer Fall angenommen werden. Ein Kunde — er mag Heinrich Müller heißen und in Goldstadt, Bahnhofstr. 10 wohnen — bringt am Freitag den 8. Juni ein goldenes Armband zu einem Juwelier mit der Weisung, dasselbe um so viel zu verlängern, daß dasselbe als Halskette getragen werden kann, sowie statt des bisher verwandten Federringes ein Kastenschloß mit Sicherung anzubringen. Lieferung soll 6 Tage nach der Einlieferung — in diesem Falle also am folgenden Donnerstag — erfolgen und zwar durch Boten mit quittierter Rechnung. Es ist ein Preis von 18 Mark vereinbart worden. Alle diese Vereinbarungen werden auf der V o r d e r s e i t e der Karteikarte — die wir künftig als Stammkarte bezeichnen wollen — in den hierfür vorgesehenen Rubriken vermerkt. Nachdem der Kunde das Geschäftslokal verlassen hat, erteilt der Juwelier, da er selbst über entsprechende Fabrikationseinrichtungen nicht verfügt, seinerseits einem Kettenfabrikanten Auftrag auf Ausführung der Arbeit. Hierfür kommt ein kleines Auftragsformular von gleicher Größe und Format wie die Stammkarte zur Anwendung, dessen Textanordnung aus Abbildung B ersichtlich ist. Mit Hilfe dieses Formulars erteilt er dem Kettenfabrikanten genaue Anweisung gemäß den vorn auf der Stammkarte gemachten Aufzeichnungen, so daß der Text auf dem Auftragformular (B) etwa folgendermaßen lauten würde:

> A u f t r a g v o n R i c h a r d D r e u e l , Juwelier usw.
> Nr. 2834
> an Herrn/Fa. M. Döppen
> lieferbar bis: 13. Juni ....
> 1 gold. Panzerarmband 585/000 auf insgesamt 42 cm als Halskette verlängern und mit Kastenschloß (m. 8-Sicherung) versehen.

Von diesen Anweisungen erfolgt durch Unterlegen eines Stückchens Blaupapier eine D u r c h s c h r i f t a u f d i e R ü c k s e i t e d e r S t a m m k a r t e. Das Auftragformular wird dem Armband beigelegt und wird mit diesem dem Fabrikanten zugesandt. Die Stammkarte dagegen wird — nachdem sie zunächst noch mit einem den Ablieferungstermin kennzeichnenden „Reiter" versehen ist, — der laufenden Nummer nach geordnet

Montag	Dienstag	Mittwoch	Donnerstag	Freitag	Sonnabend	nächste Woche	Bote Post	Auftrag-Nr.

Name: — 6599 — 6599

Wohnung: — Fernspr.:

Rich. Dreuel
Juwelier
Goldstadt
Marktstr. 25
Fernspr: 2738
Erledigung aller einschlägigen Goldwaren- und Uhren Reparaturen

Gegenstand: — Tag der Einlieferung:

Etui — Lieferbar bis:

Ausgeliefert am:

Zur gefl. Beachtung:
Ohne Rückgabe dieses Abschnittes kann die Reparatur nicht verabfolgt werden. Ich bitte die Reparatur innerhalb drei Monaten zurück zu verlangen, da ein längeres Aufbewahren nicht garantiert werden kann.

Abbildung A.

Auftrag von *Rich. Dreuel, Juwelier*
Goldstadt, Marktstr. 25, Fernruf: 2738

Nr. .... den ..... 192...
an Herrn .... ‖ Falls unmöglich, den Termin innezuhalten,
lieferbar bis .... ‖ erbitte **umgehend** Benachrichtigung.

Bei Lieferung ist unbedingt obige Auftragsnummer auf der Rechnung anzuführen

Abbildung B

in die Reparaturkarthotek eingereiht. Damit ist die Angelegenheit vorerst erledigt. Der sog. Kartenreiter, eine kleine farbige Metallklammer, die am oberen Kartenrande befestigt wird, erhält in diesem Falle, da eine Anfertigungszeit vorgesehen ist, die innerhalb der nächsten Woche liegt, seinen Platz bei dem Datumvermerk: „Nächste Woche“ (siehe Abb. A). Damit beginnt der Kartenreiter seine wichtige Funktion, nämlich die des Mahners zu erfüllen. Denn dadurch, daß die einzelnen Karten der Kartei unmittelbar hintereinander stehen, stehen naturgemäß auch sämtliche auf einen bestimmten Wochentag eingestellten Kartenreiter in einer Linie, jeden Tag anzeigend, welche Aufträge ihrer Erledigung harren bzw. zu dem betr. Tag zugesagt wurden.

Doch zunächst zu unserem Beispiel zurück! Unser Kartenreiter steht — wie gesagt — auf „Nächste Woche“. Am Sonnabend erfolgt Revision aller auf Signal: „Nächste Woche“ eingestellten Reiter, d. h. diese werden entsprechend den verzeichneten Daten auf die jeweils in Frage kommenden Wochentage — in unserem Fall also auf Donnerstag umgesteckt. Am Donnerstag Morgen erfolgt nun auf Grund der „Meldung“ des Reiters die Kontrolle, d. h. es wird festgestellt, daß, — wie wir einmal annehmen wollen — der Fabrikant die Kette noch nicht fertiggestellt hat. Es muß nun „Dampf“ hinter die Sache gemacht werden, so daß das Stück unbedingt zur vereinbarten Zeit fertiggestellt ist. Sollte der Fabrikant ausnahmsweise nicht in der Lage sein, das Stück in der angegebenen Zeit zu liefern, so ist er gemäß den auf dem Auftragsformular vorgedruckten Anweisungen gehalten, dies schon bei Annahme der Reparatur mitzuteilen, so daß gegebenenfalls auch dem Kunden rechtzeitig Mitteilung gemacht werden kann. In den meisten Fällen wird es sich auch empfehlen, die Fertigstellung des Stückes — wie hier geschehen — in der Fabrik oder Werkstatt schon eine angemessene Zeit früher zu verlangen. Der Reiter soll eben nur letzter Mahner vor den Kunden sein und das Gedächtnis unterstützen helfen. Nach Fertigstellung bzw. Lieferung seitens des Fabrikanten oder Handwerkers wird der endgültige Verkaufspreis — diesmal beispielsweise 18 Mark — auf der Stammkarte vermerkt, der Reiter, der seine Aufgabe nunmehr erfüllt hat, entfernt, die Rechnung für den Kunden ausgefertigt und die fertige Kette zur Austragung durch den Boten bereitgelegt. Nach der Erledigung wird die Stammkarte mit einem Erledigungsvermerk (Datum) versehen und der Kartei wieder entnommen. Damit ist dieser Geschäftsvorgang erledigt.

Es soll nun aber einmal der Fall angenommen werden, daß der Kunde 3 Tage vor dem Ablieferungsterminn nochmals zum Juwelier kommt, da er noch einige Wünsche berücksichtigt wissen möchte. Ein schwieriger Fall, wenn nach altem System gearbeitet wird. Der Kunde muß erst den Verkäufer bezeichnen, dem er anfangs den Auftrag übergeben hat, dieser muß sich auf den Fall erst besinnen, da keinerlei Unterlagen außer bestenfalls einige Notizen im voluminösen, unübersichtlichen und häufig verschmierten Reparaturenbuch — wenn ein solches überhaupt geführt wird — auffindbar sind. Vielleicht ist aber auch der betr. Verkäufer zufällig nicht anwesend, so daß der Kunde mehr oder weniger unverrichteter Sache wieder fortgehen muß. Anders in unserem Fall. Hier ist jeder Verkäufer in der Lage, sich jederzeit (z. B. auch bei telephonischem Anruf des Kunden nach Stand der Angelegenheit) an Hand der genau nach Nummern geordneten Karthotek über die vereinbarten technischen Arbeiten, Einlieferungsdatum, abgemachten Preis, zugesagte Lieferzeit usw. genau und schnell zu informieren. Er weiß, wohin der Auftrag weitergegeben worden ist, mit welcher Formulierung die Werkstatt den Auftrag erhalten hat, evtl. auch, ob der Gegenstand im Augenblick der Nachfrage schon fertiggestellt ist usw., undd dies alles verleiht ihm eine außerordentliche Sicherheit gegenüber allen Angaben des Kunden, die oft genug irrtümlich oder z. B. bei Preisangaben und dergl. nicht selten sogar wissentlich falsch gemacht werden.

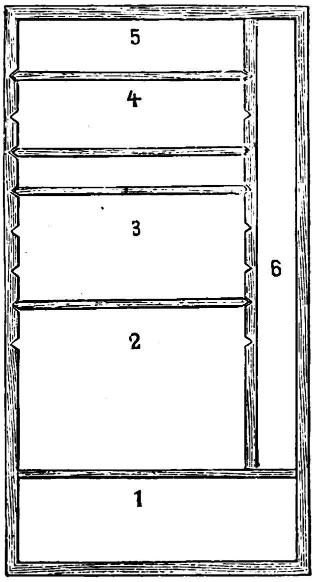
Auch bei Rückfragen aus der Werkstatt (eigner oder fremder) oder seitens der sonst beauftragten Handwerker (Galvaniseure, Graveure, Steinschleifer, Silberschmiede, Gehäusemacher usw.) und Fabrikanten bewährt sich das System als außerordentlich wertvoll. Wenn z. B. der Fall eintritt, daß Lieferung oder Herstellung in der gewünschten Art nicht möglich ist, oder der vereinbarte Preis nicht eingehalten werden kann, gibt die grundsätzlich mit Adresse zu versehende Stammkarte jederzeit die Möglichkeit an die Hand, bei dem Besteller Rückfrage zu halten.

Es könnte noch manches andere über die mannigfaltigen Vorteile der Reparaturenkarthotek gesagt werden, indes würde dies die Aufzählung einer größeren Anzahl von Beispielen erforderlich machen, was hier aber zu weit führen würde. Nur eines soll noch erwähnt werden, nämlich daß die Bezeichnung der Wochentage mit Hilfe der Kartenreiter den weiteren Vorteil hat, daß jederzeit im Fluge übersehen werden kann, zu welchem Tage die meisten Reparaturen zugesagt worden sind, bzw. welcher Tag am meisten „belastet“ ist. Namentlich in Zeiten sehr scharfer Anspannung der Werkstätten (z. B. vor Weihnachten) ist somit jederzeit ein ungefährer Überblick gegeben, bis zu welchem Tage eine Arbeit etwa noch zugesagt werden kann, bzw. ob eine Arbeit innerhalb einer gewissen Frist überhaupt noch geleistet werden kann.

Bleibt noch übrig, über die technische Einrichtung des Kartothekkastens einiges zu sagen. Der Kasten selbst, der natürlich offen ist und seinen Platz an einer für jeden Verkäufer jederzeit leicht zugänglichen Stelle haben muß, wird zweckmäßigerweise in fünf Abteilungen eingeteilt, wie dies aus dem Schema (Abb. C) ersichtlich ist. Die vorderste Abteilung ist für die Aufnahme von Blankokarten mit dem anhängenden Kupon bestimmt, die zweite Abteilung dient zur Aufnahme der „aktiven“ Karten, d. h. hier haben die Karten ihren Aufbewahrungsort vom Zeitpunkte des Einganges der Reparatur (Bestellung) bis zur Ablieferung an den Kunden. Hiervon sind nach dem oben Gesagten natürlich alle diejenigen mit einem Reiter versehen, die in Reparatur befindlich, aber noch nicht fertiggestellt sind. Diese zweite Abteilung nimmt naturgemäß den größten Raum ein, da manche Reparaturen oder Bestellungen erfahrungsgemäß längere Zeit liegen, bis sie abgeholt werden, sofern nicht in einem Geschäft (was in unserer Branche wohl kaum vorkommen dürfte), alle fertigen Gegenstände den Kunden durch Boten zugestellt werden.

Die Raumbeanspruchung schwankt indes je nach Leb-

haftigkeit des Geschäfts, weshalb die betr. Abschnitte zweckmäßig durch kleine Schotten aus Holz (siehe das Schema C), erweiterungsfähig einzurichten sind. Die dritte Abteilung dient zur vorläufigen Aufnahme des „inaktiven" Kartenmaterials, d. h. derjenigen Karten, die mit Auslieferung der reparierten oder bestellten Gegenstände an den Kunden ausscheiden. Diese Karten werden nämlich keineswegs fortgeworfen, sondern bilden alphabetisch nach den Namen der



1) Raum für Blankokarten mit Koupon
2) Raum für das aktive Kartenmaterial
3) Raum für die abgestellten inaktiven Karten
4) Raum zur Aufnahme der Auftragsformulare
5) Raum für Blaupapiere
6) Raum zur Aufnahme der Kartenreiter

Abbildung C

Kunden geordnet ein vorzügliches Nachschlagematerial etwa im Falle späterer Nachbestellungen (Preis und Ausführung!) oder auch bei Reklamationen insbesondere, wenn solche später erfolgen. In solchen Fällen bedeuten die Karten oft ein sehr wertvolles Verteidigungsmittel gegen ungerechtfertigte Vorwürfe. Vor allem aber ergeben die gesammelten, alphabetisch geordneten Karten eine vorzügliche Kundenkarthotek, die für den Versand von Werbeschriften evtl. auch für statistische Zwecke ein geradezu ideales Material bilden.

Die letzten beiden Abteilungen des Karthotekkastens sind zur Aufnahme der erforderlichen Auftragsformulare bzw. der Blaupapiere bestimmt, wobei es sich empfiehlt, zur besseren räumlichen Trennung dieser von den Karthotekkarten, zwischen diesen einen weiteren Raum ganz frei zu lassen. Erforderlich ist dies jedoch nicht unbedingt. Dies hat aber den weiteren Vorteil, daß dieser Raum zu Zeiten starken Auftragsbestandes durch Verstellung der Schotten auch zur Aufnahme der aktiven Karten verwendet werden kann. Der Kasten selbst kann von jedem Tischler leicht angefertigt werden. Die Maße sind dabei durch die betr. Karton- bzw. Papierformate bedingt. Nur die Länge des Kastens ist von der Inanspruchnahme der Karthotek abhängig. Bei einem durchschnittlichen Bestand von ca. 100—200 laufenden Aufträgen bzw. lagernden Gegenständen dürfte eine Kastenlänge von ca. 35 cm für alle Fälle ausreichend sein. Die Kastenhöhe beträgt zweckmäßig etwa $^3/_4$—$^2/_3$ der Höhe der verwendeten Reparaturkarten. — Bei Anfertigung muß beachtet werden, daß die erste Abteilung für Aufnahme der Blankokarten breiter sein muß, als die übrigen Abteilungen; und zwar um so viel, als der für den Kunden bestimmte abreißbare Koupon ausmacht. Dadurch wird bei einfach rechteckiger Form des Kastens zur Seite der übrigen Fächer ein Raum frei, der entsprechend eingerichtet, d. h. mit einem höheren Boden versehen, sehr gut zur Aufnahme der farbigen Kartenreiter geeignet ist.

Selbstverständlich bleibt es einem jeden unbenommen, je nach Maßgabe der besonderen Verhältnisse des eigenen Geschäfts gewisse Änderungen hinsichtlich des Aufdruckes der Formulare oder der Abmessungen derselben und dementsprechend des Kastens zu treffen. Diese Anpassungsfähigkeit ist gerade einer der bedeutenden Vorteile des Karthoteksystems. Der Findigkeit und Phantasie ist hier eben ein großer Raum gelassen. Hierfür soll nur ein Beispiel genannt werden. So könnten etwa statt der auf unserer Vorlage (A) auf der Stammkarte eingerichteten 6 bzw. 7 Wochentagsbezeichnungen auch 31 Monatsrubriken vorgesehen sein, was bei entsprechender Größe der Karte in manchen Fällen vielleicht zweckmäßig sein könnte.

Im übrigen geht probieren über studieren. Wer die Mühe nicht scheut, sich eine Reparaturkarthotek nach vorstehenden Angaben einzurichten, wird sicher über den Erfolg seines Versuches erfreut sein. Andernfalls bleibt ihm ja immer noch der Weg, zu seinem alten „System" zurückzukehren.

Ein Wort zur Reklamefrage (Eingesandt)

In den Sommermonaten, der Zeit des ruhigen Geschäftsganges, wird mehr denn sonst die Frage erörtert, wie und wodurch können wir dem Schmuck, im weiteren Sinne überhaupt dem Goldschmiedehandwerk wieder die Geltung verschaffen, die es unzweifelhaft in den Vorkriegsjahren inne hatte. Freude und Gefallen am Schmuck besteht nach wie vor. Nur das Besitzen ist völlig anders geworden. Wie oft konnte ich die Erfahrung machen, daß die Kundschaft äußerte: Dies und auch das Schmuckstück gefällt mir recht gut, aber meine Freundinnen tragen auch keinen Schmuck weiter, als den sie nun einmal haben, und man „muß" ihn ja nicht besitzen.

Andere Industriezweige — dieselben zu nennen ist wohl nicht nötig — haben es durch geschickte, wahrhaft raffinierte Reklame verstanden, das Begehren in ein Besitzen zu gestalten, ganz unabhängig von der Vermögenslage des Einzelnen, immer dem Wahlspruch folgend: „Jedem das Seine". So ist es zum Beispiel dem Pelzhandel gelungen, daß jede Arbeiterin, ob an der Küste des Mittelmeers oder im nördlichen Teil von Schweden beheimatet, in irgendeiner Form ein Pelzstück trägt. Hierin liegt bestimmt das Geschäft. Nicht die verhältnismäßig wenig begüterten zu erfassen, nein, die große Menge, des rein vom Verdienst geleisteter Arbeit lebenden Menschen für Schmuck zu gewinnen, muß die Hauptaufgabe der Reklamefachleute sein, die hilfreich das gesamte Goldschmiedehandwerk zur Mitarbeit braucht.

Wir müssen uns regen und nochmals regen. Wozu all der Wortwechsel über Gemeinschafts- oder Einzelreklame. Viel Köpfe, viel Sinne hat auch hier Geltung.

Warum wird nicht der einfachere Weg beschritten, welchen unsere schärfsten Konkurrenten eingeschlagen haben, (Bembergseide, Photohandel usw.), gleich eine prozentuale Einrechnung für Reklame und Propaganda bei der Ware vom Hersteller vorwegzunehmen. Dies allein nur gewährt eine dauernde, großangelegte, vielseitige Reklame, die einen Erfolg bringt. Wenig dagegen wird immer sein wie ein Tropfen auf einen heißen Stein, begonnen und schon zerronnen. Es geht. Nur hinweg mit allen kleinlichen Bedenken. Einig sein, hilft vorwärts. Darum erst das Interesse für unsere Erzeugnisse durch Bild und Wort zu lebendigstem Leben erwecken. Ist dies geschehen, dann ist zur weiteren Beratung die Zeit gekommen. Die „Pressa" in Köln bietet dafür reichhaltiges Material.

Rob. Peger.

Diamantentaumel und Diamantenelend

Wer hätte noch nicht von dem Diamantenreichtum in Südwestafrika gehört! Im Jahre 1927 drängte sich eine Nachricht an die andere, und in der Tagespresse stand schon die Befürchtung zu lesen, daß bei dem gewaltigen Reichtum neuentdeckter Diamanten deren Wert auf Null sinken werde. Nach der Meldung eines englischen Blattes leben in der zweiten Aprilhälfte 1928 zwischen 30 000 und 40 000 Europäer auf den Lichtenberg-Diamantenfeldern. Die meisten leben nur aus der Hand in den Mund.

Von einem typischen Fall heißt es: „Nicht weit von der Hauptstadt in Lichtenberg wohnt ein Gräber mit fünf Kindern in einem notdürftigen Zelt. Früher war der Mann Schmied. Im ersten Monat seines Hierseins hatte er Glück, und löste 1800 Pfund Sterling für gefundene Steine. Er hoffte noch mehr zu machen, und verlor wieder alles. Schließlich fand er auch wieder einige Steine, die ihm 20 Pfund Sterling einbrachten. Neue, aber bis jetzt unerfüllte Hoffnung beseelte wieder sein Herz...

Der Fluch der Gräber-Existenz ist und bleibt, daß die Verblendeten ihre bescheidenen Stellungen in Stadt und Land aufgeben, und nach den „Feldern des Reichtums" ziehen. Einige sind glücklich — aber das sind nur wenige. Die unglückliche Mehrheit derjenigen, die fruchtlos in hartem, nichts liefernden Boden gearbeitet haben, können die Diamantfelder nicht mehr verlassen. Ihr erspartes Geld verschwindet, aber ihre Hoffnung niemals. Viele finden eine dürftige Existenz, indem sie die „Bautams", schwarze Steinchen, die zugleich mit den Diamanten nach oben gebracht werden, sortieren.

Die Gesellschaften verkauften diese anfangs mit 20 Schilling (20 Mark) pro Sack; aber heute erhalten sie nicht mehr als 5 Schilling für den Sack. Es gibt Tausende, die nur „Bautams" sortieren. Stoßen sie dabei einmal auf einen Diamanten, dann haben sie gerade genug, um mit ihren Angehörigen ein paar Tage leben zu können.

„Siebzig Prozent der Gräber", so sagt einer von ihnen, „sind nahe daran, Hungers zu sterben; aber sie sterben doch nicht. Zwanzig Prozent leben von der Hand in den Mund; fünf Prozent stehen sich etwas besser, und fünf Prozent machen ihr Glück. Tausende von Enttäuschten sind schon nach den Städten oder aufs Land zurückgekehrt. Diejenigen, die bleiben, sind die „Verrückten", die jeden Beruf, Stand und jede Herkunft vertreten.

M.

Verkauf einer seltenen Münze

Im englischen Bürgerkriege (1642—1646) stand die Stadt Oxford treu zu König Karl I., der längere Zeit dort Hof hielt, und in ihr auch seine letzte Zuflucht fand. Die königliche Münze war gleichfalls dort und lieferte manchmal Notmünzen einfachster Art, zu anderer Zeit wieder wahre Muster der Stempelschneiderkunst. Ein solches Prachtstück kam am 24. Mai in London mit zur Versteigerung. Es ist eine „Krone" (5 Schillinge), geschnitten von Rowlins, die den König zu Pferde zeigt. Unter dem Tiere sieht man in der Ferne die Stadt Oxford. Der Zuschlag erfolgte zu 400 Pfund Sterling an die Münzen- und Juwelenhändler Spink & Son, die das seltene Stück wohl kaum unter 500 Pfund Sterling an einen Sammler abgeben werden. Ein 3-Pfundstück, gleichfalls Oxforder Prägung von 1644, brachte nur 44 Pfund Sterling, also nicht ganz 15mal den Metallwert, während die Krone, zu jetzigem Silberpreis angenommen, fast das Viertausendfache des Metallwerts erzielte. Bedenkt man, daß ein silbernes 2-Pfennig-Stück amerikanischer Prägung vom Jahre 1625 315 Pfund Sterling brachte, so kann man sich der Überzeugung nicht erwehren, daß bei seltenen Münzen der Metallwert so wenig eine Rolle spielt, wie bei Briefmarken der Papierwert.

L. B. A.

Zu unseren Abbildungen

Das Bestreben des Kunstgewerblers und Goldschmiedemeisters Fritz Möhler, Schwäb. Gmünd, auf kirchlichem und profanem Gebiete wieder ganz individuelle, architektonisch reiche Aufbauarbeiten zu gestalten, verdient die ernsteste Beachtung unsres Kunstgewerbes. Seine künstlerisch reifen Formen und die feingliedrige Durcharbeitung der Einzelteile zeigen eine vollendete Beherrschung von Technik und Material. Man sieht hier das gleiche liebevolle und empfindsame Schaffen, wie man es an den besten Werken alter Goldschmiedemeister so augenscheinlich beobachten kann. Und dabei an den einzelnen Stücken nichts Nachempfundenes, alle Umrisse und Motive im abgeklärtesten Geist unserer Zeit. Die Edelmetallarbeiten Fritz Möhlers strahlen immer eine alte Wirkung aus, ganz gleich ob es sich um das Werk an sich, um seine prunkvolle plastische Gliederung oder um die schlichte Belebung durch farbige Emaileinlagen handelt.

Man sieht an allem, daß sie aus der Hand eines Meisters hervorgegangen sind, auf dessen Weiterentwicklung große Hoffnungen gesetzt werden dürfen.

Für den werktätigen Goldschmied

Über die Selbstherstellung von Gold- und Silberbädern. (Forts.)

Diese Lösung ist, falls silberfrei, wertlos und kann weggegossen werden; zu empfehlen ist allerdings, statt die Lösung sofort in die Kanalisation laufen zu lassen, sie zuerst mal in einem entsprechend großen Gefäße (z. B. einem guten, dichten, alten Ölfaß) zu sammeln und die nachher noch anfallenden Waschwässer ebenfalls dazuzugießen.

Der zurückbleibende Niederschlag wird sodann mit möglichst viel Wasser übergossen, tüchtig durchgerührt und wieder absetzen lassen. Im Gegensatz zum Absetzen gleich nach der Fällung geht jetzt die Klärung der Lösung sehr rasch vor sich und man kann schon nach wenigen Minuten wieder abgießen, jedoch nicht ohne vorher nochmals durch Zugabe von etwas Salzsäure auf Silber geprüft zu haben. Dieses Anrühren und Abgießen wird mindestens 5—6 mal wiederholt, so lange nämlich, bis sich nur noch eine ganz schwach sauere Reaktion der Lösung zeigt. Nun wird auf der Nutsche mittels der Saugpumpe das ganze Chlorsilber filtriert; nach erneutem Auswaschen und Abtropfen legt man auf die Nutsche eine Porzellanschale und dreht beide zusammen um 180° herum, bläst durch den Hals der Nutsche, wodurch sich das ganze Chlorsilber leicht von derselben ablöst; noch anhaftende Partikelchen spritzt man mittels der Spritzflasche in die Schale, das Papierfilter wird abgelöst und durch Abspritzen ebenfalls gereinigt und nun der ganze Niederschlag wieder mit etwas Wasser zu einem Teig angerührt.

In einem etwa 10 l fassenden emaillierten Kochtopf löst man nun in ca. 3—4 l Wasser — pro 1 kg Silber — 2 kg Zyankali unter Erwärmen auf und schöpft mittels der Porzellankasserole das Chlorsilber in den Emailtopf, das sich darin beim Erwärmen ziemlich rasch auflöst. Meist sieht jetzt die Lösung statt farblos schmutzig braun aus, was darauf zurückzuführen ist, daß das verwendete Zyankali sehr oft etwas schwefelkaliumhaltig ist, so daß sich schwarzbraunes Schwefelsilber ausscheidet, das die Lösung trübt.

Deshalb filtriert man am vorteilhaftesten nochmals die ganze Lösung m ö g l i c h s t h e i ß durch die Nutsche. Will man sich die Filtration sparen, so muß man zuerst stark mit Wasser verdünnen, da sonst leicht beim Abkühlen Silberdoppelzyanid auskristallisiert. Man läßt nach dem Verdünnen einige Stunden stehen und hebert mittels eines Glashebers die geklärte Lösung vom absetzenden Schwefelsilber ab. Daß man bei der enormen Giftigkeit all dieser zyankalischen Lösungen das Abhebern nur durch Einsetzen eines zuvor mit Wasser gefüllten Glashebers, nicht aber durch Ansaugen vornehmen muß, dürfte sich wohl von selbst verstehen.

Den zuletzt noch bleibenden Rest mit dem Schwefelsilberniederschlag filtriert man, wäscht mit Wasser einige Male nach und gießt das Filtrat zur Hauptlösung, die nach Auffüllen auf 100 l nunmehr ein fertiges, sofort in Gebrauch zu nehmendes Silberbad darstellt, 100 l = 1000 g Silber, 1 l somit = 10 g. Wie oben schon gesagt, nimmt man zur Auffrischung von Silberbädern oder wenn man nachträglich einen höhern Silbergehalt derselben wünscht, statt Chlorsilber Zyansilber. Die chemische Gleichung für die Fällung von Zyansilber lautet: $AgNO_3 + KCN = AgCN + KNO_3$.

Der Hauptunterschied zwischen einem Silberbad aus Zyansilber gegenüber einem solchen aus Chlorsilber besteht darin, daß das erstere außer dem sich bildenden Silberdoppelsalze $AgK(CN)_2$ und dem überschüssigen freien Zyankali keine anderen Salze mehr enthält:

$$AgCN + KCN = AgK(CN)_2.$$

Ein Bad aus Chlorsilber aber enthält gemäß der Gleichung $AgCl + 2\,KCN = AgK(CN)_2 + KCl$ außerdem noch das sich bei der Umsetzung bildende Chlorkalium, das sich nicht daraus entfernen läßt. Auch das Zyansilber wird also aus dem salpetersauren Silber hergestellt. Der Unterschied gegenüber der Ausfällung als Chlorsilber ist jedoch der, daß die Lösung von salpetersaurem Silber k e i n e oder n u r s e h r w e n i g f r e i e S ä u r e enthalten darf, denn durch die freie Säure würde das zur Ausfällung zugegebene Zyankali sofort unter Entbindung von Blausäure zersetzt und man hätte, abgesehen von der Gefährlichkeit der Manipulation, einen viel zu großen Zyankaliverbrauch.

Vielfach wird nun empfohlen, die salpetersaure Silberlösung bis zur Trockne zu verdampfen, den Salzrückstand in Wasser zu lösen und abermals bis zur völligen Trockenheit zu verdampfen, wieder mit Wasser zu lösen und dann die Fällung vorzunehmen. Erfahrungsgemäß gibt es jedoch bei dieser Arbeit des zweimaligen Eindampfens zur Trockne, besonders wenn dieselbe dazu noch von Leuten ausgeführt wird, die keine Übung in chemischen Arbeiten besitzen, sehr häufig — ja fast möchte ich sagen — regelmäßig ein oder mehrere Unglücke: Verspritzen, Anbrennen, Springen der Schale usw.

Außerdem dauert der ganze Prozeß, auch wenn alles gut geht, sehr lange.

Es ist deshalb viel vorteilhafter, die noch in der erhaltenen salpetersauren Silberlösung enthaltene freie Salpetersäure nicht durch Eindampfen, sondern durch Neutralisation unschädlich zu machen; dies geschieht einfach dadurch, daß man der Silberlösung solange eine Alkalilösung zusetzt, bis die ganze freie Salpetersäure unter Bildung von salpetersaurem Alkali aufgebraucht ist. Derartige Alkalilösungen sind Kalium- oder Natriumhydroxyd, Kalium- oder Natriumkarbonat (Soda), gelöst in Wasser; in gleicher Weise kann Ammoniak verwendet werden.

Man gibt also zu der zur Ausfällung fertigen salpetersauren Silberlösung solange von irgendeiner der oben genannten Reagenzlösung unter Umrühren zu, als der dabei auftretende braune oder weiße Silberniederschlag noch gelöst wird. Der Endpunkt der Neutrali-

sation der freien Salpetersäure ist dann erreicht, wenn der sich bildende Niederschlag sich erst nach einiger Zeit beim Umrühren wieder löst. Ist dieser Punkt erreicht, wobei jedoch die Lösung immer noch schwach sauer reagieren soll, so kann nunmehr die Ausfällung des Zyansilbers vorgenommen werden. Nach der Umsetzungsgleichung $AgNO_3 + KCN = AgCN + KNO_3$ müßte man theoretisch zur Ausfällung von 1000 g Silber 602,7 g 100%iges Zyankali verwenden; hat man kein 100%iges Zyankali, so muß man entsprechend mehr nehmen bei 90%igem, also 10% mehr, d. h. also 602,7 + 60,3 = 663 g.

Man löst also das nötige Quantum Zyankali für sich in Wasser auf und gießt die Lösung genau wie bei der Ausfällung als Chlorsilber unter kräftigem Umrühren in die Silberlösung; hat sich der Niederschlag abgesetzt, so prüft man eine entnommene Probe der klaren Lösung durch Zugabe einiger Tropfen Salzsäure auf Silber. Entstände hierbei noch ein Niederschlag von Chlorsilber, so müßte noch etwas mehr Zyankali zugegeben werden.

Um ein eventuelles Zuviel an Zyankali wieder zu entfernen, säuert man nach der Ausfällung mit 50 bis 100 ccm Salpetersäure an, rührt nochmal kräftig durch und überläßt das Ganze längere Zeit der Ruhe. Nach der völligen Klärung wird abgehebert und der Niederschlag auf der Nutsche, wie bei Chlorsilber angegeben, filtriert und mit Wasser ausgewaschen. Vor dem Weggießen der Lösung prüft man dieselbe durch Zugabe von Salzsäure nochmal auf Silber.

Das erhaltene Zyansilber löst man nun ebenso wie Chlorsilber in dem emaillierten Kochtopf durch weiteren Zusatz von Zyankali auf. Die Umsetzungsformel lautet: $AgCN + KCN = AgK(CN)_2$, d. h. nach der stöchiometrischen Berechnung benötigt dasjenige Quantum Zyansilber, das aus 1000 g Silber erhalten wurde, nochmals 602,7 g 100%iges Zyankali, um das Doppelsalz $AgK(CN)_2$ zu bilden. Praktisch nimmt man, da ja im Silberbad ein gewisser Überschuß von freiem Zyankali enthalten sein soll, nicht nur die theoretisch nötigen 602,7 g sondern 1000 g.

Auch hier bildet sich meist genau wie bei der Lösung von Chlorsilber infolge Schwefelkaliumgehaltes des Zyankalis wieder der schon besprochene Niederschlag von braunem Schwefelsilber, der, wie oben angegeben, entfernt wird.

Hier möchte ich nun noch bemerken, daß man bei der Herstellung von Silberbadlösungen aus Chlorsilber nicht unbedingt vom Feinsilber ausgehen muß, vorausgesetzt, daß man nachher das erhaltene Chlorsilber, wie angegeben, gründlich durch häufiges Dekantieren und nachheriges gutes Auswaschen beim Filtrieren von allen Säure- und Metallsalzresten befreit. Voraussetzung ist natürlich, daß man den Gehalt des zur Auflösung kommenden Silbers kennt, um das nötige Feinsilbergewicht danach berechnen zu können. Von 800/000 feinem Silber müßte man demnach 1250 g auflösen, um 1000 g Feinsilber als Chlorsilber zu haben.

Bei der Herstellung von Zyansilber bzw. dem Zyansilberkalium geht man jedoch nur von Feinsilber aus, da es nicht möglich ist, auf einfache Weise aus einer mit anderen Metallsalzen verunreinigten Silbernitratlösung ein reines Zyansilber auszufällen.

Die bei der Auflösung von Zyansilber in überschüssigem Zyankali erhaltene Flüssigkeit stellt nun, genau wie diejenige von Chlorsilber in Zyankalium, ein fertiges sowohl für sich allein oder als Zusatzlösung zu verwendendes Silberbad dar, das natürlich auf den gewünschten Gehalt von 10—25 g pro 1 l verdünnt wird.

2. Herstellung von Goldbädern.

Auch bei Goldbädern berechnet sich das nötige Goldgewicht nach dem Nutzinhalt des verwendeten Vergoldungsgefäßes und zwar rechnet man pro 1 l Bad mindestens 1 g Feingold, normal ist ein Inhalt von 2 g pro Liter; man kann aber auch noch höhere Goldgehalte anwenden bis zu 4 oder 6 g pro 1 l, doch wird man mit Rücksicht auf den Preis im allgemeinen nicht höher gehen als unbedingt nötig.

Als Vergoldungsgefäße dienen bei kleineren Betrieben meist gut emaillierte Kochtöpfe von ca. 2—10 l, je nach Größe der zu vergoldenden Waren. Für noch größere Betriebe werden dann viereckige Emailwannen verwendet. Eine sehr viel verwendete Größe ist diejenige von 25 l Inhalt. (Nutzinhalt 23 l.) Diese Wannen stehen dann in einem von außen geheizten Wasserbade oder über einer entsprechenden direkten Gasheizung. Die kleineren emaillierten Kochtöpfe stellt man gewöhnlich behufs Erwärmung auf einen passenden breitfüßigen Gaskocher.

Nehmen wir also als Beispiel einen Topf von 10 l Nutzinhalt an, so haben wir zum Ansetzen eines guten Gelbgoldbades 20 g Feingold zu lösen. Das Gold wird möglichst dünn ausgewalzt und dann mit 100 g konzentrierter Salzsäure und 30 ccm konz. Salpetersäure in der halbrunden Porzellanschale unter Erhitzen auf der Asbestplatte gelöst. Die Lösung dauert um so weniger lang, je dünner das Gold gewalzt war. Die entstandene schön gelbe Lösung enthält das Gold als Aurichlorwasserstoffsäure $AuCl_4H$, die entweder direkt oder nach Fällung des Goldes als „Knallgold" zur Badbereitung Verwendung findet.

Wir besprechen zuerst den letzteren, meist angewendeten Weg über Knallgoldd.

Nach völliger Lösung des Goldes nimmt man die Schale sofort vom Brenner, spritzt den Rand der Schale mit der Spritzflasche ringsherum ab, verdünnt sodann 2—3fach mit Wasser und gießt unter Umrühren mit einem Glasstabe solange Ammoniak zu, bis die Lösung bleibend stark danach riecht und alles Gold als rötlichgelbes Knallgold ausgefallen ist.

Die entsprechende Umsetzungsformel lautet:

$$AuCl_4H + 6NH_3 + 3H_2O = 4NH_4Cl + Au(NH_3)_2(OH)_3.$$

Man erhitzt nochmals einige Zeit und filtriert dann unter Verwendung der kleinen Nutsche und Saugflasche. Das Filtrat muß bei weiterem Zusatz von Ammoniak klar bleiben und soll auch nach längerem Stehen keinen weiteren Niederschlag mehr ausscheiden. Nach mehrmaligem Auswaschen mit Wasser legt man über die Nutsche eine Porzellanschale und dreht beide zusammen um 180° herum, bläst durch den Hals der Nutsche, so daß das Filter samt Goldniederschlag in die Schale fällt. Das Filtrierpapier wird sodann behutsam unter Abspritzen mit der Spritzflasche vom Niederschlag gelöst und der letztere mit noch mehr Wasser zu einem dünnen Brei angerührt.

(Forts. folgt.)

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag
Herm. Schlag Nachf.
Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

25. August
1928

49. JAHRG. 18. HEFT

Grosshandels- und Herbstmesse-Nummer

Empfehlenswerte Fachliteratur

für den Juwelier, Gold- und Silberschmied

Kunstgewerbliches

	RM.
Bassermann, Jordan, Der Schmuck . . . geb.	7.50
Braun, Die Silberkammer eines Reichsfürsten. Ein Werk deutscher Goldschmiedekunst der Spätgotik und Renaissance. 30 Tafeln . . Halbl.	15 —
Haeckel, Kunstformen der Natur. 2. Auflage, 30 Tafeln niedere Tiere, geb.	16.—
Leben des Benvenuto Cellini. Von ihm selbst geschrieben, übersetzt von Goethe. . . . In Halbpgt. RM. 25.—, Halbldr.	33.—
Liesegang, Geologische Diffusionen . . .	6.—
— Die Achate . . . geh.	6.50
Vincentz, Die Goldschmiede-Chronik. Die Erlebnisse der ehrbaren Goldschmiede-Aeltesten Martin und Wolfgang auch Mag. PeterVincentz geb.	3.50

Materialienkunde und -Bearbeitung

a) Edelsteine

	RM.
Bauer, Dr. Max, Edelsteinkunde. 2. Auflage . . . geb.	50.—
Doelter, Edelsteinkunde . . . geh.	5.—
Grossmann u. Neuburger, Die synthetischen Edelsteine . . . geh.	2.50
Michel, Die künstlichen Edelsteine. 2. Auflage, 477 Seiten . . . geb	25.—
Rinne, Einführung in die kristallographische Formenlehre und elementare Anleitung zu kristallographisch-optische sowie röntgenographische Untersuchungen . . . geb.	10.—
— Gesteinskunde. 6./7. Auflage 1921 . . . geb.	14.30
Trincano, Die Edelsteine und ihre Bearbeitung für Uhrmacherei, Bijouterie und Industrie . . . geb.	4.—

b) Gold und Silber

	RM.
Klein, Verschiedene Techniken / Gold und Silber . . . geb.	4.—
Laatsch, Edelmetalle. Gewinnung, Rückgewinnung u. Scheidung . . geb.	7.50
Michel, Edelmetallprobierkunde . . .	3.50
Rüdisüle, Nachweis, Bestimmung und Trennung der chemischen Elemente Band 2: Gold, Platin, Silber usw. . . . geh. RM. 25 —, geb.	30.—
Schiffner, Einführung in die Probierkunst . . . geh. RM. 6.—, geb.	7.20
Victor, Die Cyankaliumlaugung von Golderzen . . . geh.	5.—
Wagner, Gold und Silber . . . geh. RM. 5.—, geb	6.—

c/d) Metalle und Hilfsmaterialien

	RM.
Abbas, Der Metallarbeiter . . . geh. RM. 6.—, geb.	8.—
Andés, Die Verarbeitung des Hornes, Elfenbeins etc. . . . geb.	6.—
Bergmann, Rezeptbuch für die gesamte Metallindustrie. 3. Auflage geh.	5.—
Bersch, Chem.-techn. Lexikon, 17000 Vorschriften und Rezepte. 4. Auflage	16.—
— Lexikon der Metalltechnik . . .	12.50
Bischoff, Chemie für die Metallarbeiter. 60 Abb. 1926 . . . geb.	10.—
Breuer, Kitte und Klebemittel. 2. Auflage . . . geh.	5.80
Georgi u. Schubert, Die Technik der Stanzerei, Pressen, Ziehen usw. geh	6.55
— Der Schnitte- und Stanzenbau . . . geh.	6.—
Kayser, Chemisches Hilfsbuch für das Metallgewerbe. 2. Auflage . geb.	2.—
Krause, Das Aluminium und seine Legierungen, Band 1: Herstellung . .	3.50
— „ „ „ „ „ „ 2: Verarbeitung .	3.50
— Kupfer und Messing, Kupferlegierungen. 49 Abb. . . .	4.—
Lehner, Die Immitationen. 4. Auflage . . . geh. RM. 6.—, geb.	7.—
— Kitte und Klebemittel . . .	3.—
Meyer, Lehrbuch der allgemeinen mechanischen Technologie der Metalle 2. Auflage . . . geb.	6.20
Michel, Metallurgie und Metallkunde . . . kart.	2.40
Müller, Die Bronzewarenfabrikation. 2. Auflage . 31 Abb. . . . geh.	3.—
Rapp, Die Werkstoffe des Goldschmiedes . . . geh.	1.—
Richter, Zink, Zinn und Blei. 17. Abb. . . . geh.	3.25
Schubert, Hand- und Hilfsbuch für den praktischen Metallarbeiter . geb.	25.—
Soxhlet, Die Kunst des Färbens und Beizens von Marmor etc. . . geh.	vergriff.
Spennrath, Die Chemie in Industrie, Handwerk und Gewerbe . . geb.	5.—
Stier d. Aelt., Die Arbeitswerkzeuge des Metallarbeiters. . Band 1 geh.	5.—
— Maße, Meßwerkzeuge und Messen. . . . Band 3 geh.	3.85
— Der Stahl und das Härten. . . . Band 5 geh.	4.65
— Die Handarbeitsweisen des Metallhandwerkers. . . . Band 6 geh.	4.50
Uhlmann, Spritzguß . . . geh. RM. 16.—, geb.	18.—

Gravieren / Ätzen und Färben / Galvanotechnik Schleifen und Polieren

	RM.
Hübner, Lehrbuch der Gravierkunst. 90 Illustrationen . . . geb.	16.—
Rücklin, Die Kunst des Stahlgravierens mit Anhang: Das plastische Ornament . . . geb.	7.50
Stahl, Die moderne Gravierkunst. 61 Abb. . . . geh. RM. 5.—, geb	6.—
Beutel, Bewährte Arbeitsweisen der Metallfärbung . . . geh.	1.—
Buchner, Ätzen und Färben der Metalle. 3. Auflage . . . geh.	5.—
— Metallfärbung. 6. Auflage . . . geh. RM. 16.—, geb.	18.—
Hartmann, Das Färben der Metalle 14 Abb. 2. Auflage . . .	12.—
Krause, Metallfärbung . . . geb.	7.50
Lippmann, Metallfärbung 92 Abb. . . . geh. RM. 6.—, geb.	8.—
Schubert, Das Ätzen der Metalle für kunstgewerbliche Zwecke . . geh.	4.—
Vanino, Die Patina . . . geh.	2.80
Buchner, Elektr. Metallabscheid Angew. Elektrochemie geh. RM 10.—, geb.	12.—
Wogrinz, Die galvanotechnischen Bäder . . .	9.—
Krause, Galvanotechnik . . . geh.	4.40
Levett und **Findeisen,** Der Galvaniseur und Metallschleifer . . . geb.	2.50
Michel, Metallniederschläge und Färbungen (Versilbern, Vergolden) . . .	6.90
Pfanhauser, Galvanoplastik . . . geh.	6.40
Reinboth, Gehaltsbestimmung galvanischer Bäder . . . geb.	2.—
Schaschl, Die Galvanostegie 72 Abb. . . . geh.	2.50
Steinach und **Buchner,** Die galv. Metallniederschläge. geh. RM. 6.—, geb	8.—
Warschauer, Metallanalyse auf elektrochemischem Wege . . . geh.	2.—
Weiß-Scheer, Die Galvanoplastik . . . geh. RM. 5.—, geb.	6.—
Zapfe, Galvanotechniker. 6. Auflage . . . geb	7.50
Siddon, Ratgeber in der Kunst des Schleifens . . geh. RM. 7.50, geb.	9.—
Stier d. Aelt., Die Schleifmittel, das Schleifen und Polieren. Bd. 2. geh.	3.85
Wahlburg, Die Schleif-, Polier- und Putzmittel . . geh. RM. 5.—, geb.	6.—

Legieren, Formen und Gießen / Löten und Schweißen

	RM.
Buchner, Hilfsbuch für Metalltechniker . . . geb.	12.—
Jänecke, Legierungen . . . geh.	4.25
Krupp, Legierungen . . . geh. RM. 6.—, geb.	7.—
Ledebur-Bauer, Die Legierungen. 5. Auflage . . geh. RM. 20.—, geb.	23.—
Michel, Aufstellung der spezif. Gewichte der gebräuchl. Goldlegierungen	3.—
— Legierungsrechnungen . . .	—.60
Schott, Die Metallgießerei . . . geh. RM. 25.—, geb.	30.—
Stier d. Aelt., Die Metalle und deren Feuerbearbeitungen. Band 4. geb.	5.—
Uhlenhut, Anleitung zum Formen . . . geh. RM. 4.—, geb.	5.—
Wüst, Legier- und Lötkunst. 7. Auflage . . . geh.	7.50
Wezett, Legierungsberechnungen für Gold . . . geh.	—.50
Schlosser, Das Löten und Schweißen. 31 Abb. 5. Auflage . . . geh.	6.—
Seifert, Schweißen und Löten. 2. Auflage . . . geh.	4.50

Emaillieren und Photokeramik

	RM.
Bitterling, August, Lehrbuch der Emailleurkunst . . . geb.	7.75
Hermann, Glas-, Porzellan- und Emailmalerei . . . geb.	6.—
Randau, Die Fabrikation des Emails und das Emaillieren. 5 Auflage geb.	6.—
Schwier, Emailphotographie . . . geb.	1.50
Kißling, Das Gesamtgebiet der Photokeramik . . . geh.	2.—

Heraldik u. Ornamentik / Monogramme u. Schriften

	RM.
Gründel, Wappensymbolik . . . geb.	2.—
Koerner, Handbuch der Heroldskunst. 1. Band . . . geb.	55.—
Sacken, Heraldik. 8. Auflage . . . geb.	2.40
Kanitz, Ornamentik. Verzierungsstile aller Zeiten . . . geb.	2.50
Meyer, Handbuch der Ornamentik . . . geb.	12.—
Bauer, Künstlerische deutsche Schriften . . .	1.20
Blanckertz, Ly-Mappe für Renaissanceschrift etc. . . .	1.50
— Kunstschriftmappe G, Sammlung . . .	3.—
Bornemann-Hampel, Schrift im Handwerk. Heft 1 und 2 zus. . . .	3.—
Krause, Die deutsche Kopfschrift . . .	2.—
— Mit Quellstift und Feder . . .	3.—
Marfels, Das Monogramm. Werk mit über 3500 Entwürfen . . . geb.	14.—
— Schriften-Album . . . geb.	vergriff.

Stempelung, Patente und sonstige Gesetze

	RM.
Feingehaltsstempel und Punzierungsvorschriften für Edelmetalle (über 500 Zeichen) geb.	7.50
Bomborn, Patent, Gebrauchsmuster, Warenzeichen. Ausgabe 1926 . geb.	2 70
Sack, Patentwesen, Muster- und Warenzeichenschutz . . .	1.10
Wangemann, Das deutsche Patentrecht . . . geb.	3.—

Gesellen- und Meisterprüfung

	RM.
Eikmeier, Meisterprüfung . . . geh.	1 25
Roder, Die Gesellenprüfung . . . geh.	1 20
— Die Meisterprüfung . . . kart.	3.—

Verschiedenes

	RM.
Czerwinski, Anleitung zum Schmuckmalen. In eleganter Mappe . . .	16 —
Grießmeyer, Umrechnungstabellen der Münzen aller Staaten der Erde .	5 —
Grosch, Handbuch für Uhrmacher . . . geh. RM. 12.—, geb.	15 —
Luschin u. Ebengreuth, Allgem. Münzkunde u. Geldgeschichte . . geb.	18.50
Rauter, Urheberrecht . . . geb.	8 10
Schuchardt, Rechenhilfsbuch, Berechnungstabelle f. Handel u. Industrie geb.	5.—

Zu beziehen durch den

Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1, Windmühlenstr. 31

Wir bitten um Voreinsendung des Betrages auf unser Postscheckkonto Leipzig Nr. 9055
Preisänderung vorbehalten. — Porto und Verpackungsspesen werden extra berechnet.

Verlangen Sie besonderen Prospekt über die in unserem eigenen Verlag erscheinenden Fachwerke des Edelmetallgewerbes!

49. Jahrgang

Nummer 18

Die
GOLDSCHMIEDE-KUNST

Leipzig, am 25. August 1928

Ueber die Normung von Edelmetall-Legierungen · H. Obermüller

Am Anfang aller Betrachtungen über dieses Thema bestehen wohl die zwei Fragen:

1. Ist die Normung von Edelmetallen, bzw. deren Legierungen zweckmäßig, d. h. wird sie der erzeugenden oder verarbeitenden Industrie Vorteile bringen?
2. Ist sie überhaupt möglich, d. h. mit einigem Erfolg durchführbar?

Normung, insbesondere Normung von Werkstoffen ist bekanntlich ein Mittel, das der Industrie ermöglichen soll, wirtschaftlicher zu arbeiten; also, wenn man so will, eines der vielen Mittel zur Rationalisierung. Nun ist zu sagen, daß die Normung auf vielen Gebieten ein unumgängliches Bedürfnis war und schon außerordentlich segensreich gewirkt hat; leider aber bis jetzt noch wenig auf dem Gebiet der Werkstoffe. Einzig und allein bei den Stählen scheint bis jetzt ein gewisser Vorteil erzielt worden zu sein; bei den Nichteisenmetallen ist der Erfolg der Normung heute und wohl auch in absehbarer Zeit nur sehr gering. Dies gilt allerdings nur für Deutschland, nicht z. B. für Amerika, wo der Gedanke der Normung auch von Legierungen in wesentlich stärkerem Maße eingebürgert ist und auch die Vorarbeiten dafür schon viel weiter gediehen sind. Von den sehr wichtigen Halbzeugblättern soll hier nicht gesprochen werden, da diese bei Edelmetallen kaum in Betracht kommen.

Zweifellos die größten Vorteile aus einer Normung wird immer die Massenfertigung ziehen. Nun kann aber bei den edelmetallverarbeitenden Betrieben kaum von Massenfertigung gesprochen werden; es handelt sich hier vielmehr um Handwerk; in der Hauptsache wohl um Kunstgewerbe; abgesehen von einigen wenigen Ausnahmen, die allerdings gerade das größte Interesse an einer Normung haben dürften.

Hier ist also an sich schon ein wenig fruchtbarer Boden für die Normungsbestrebungen vorhanden. Nun kann aber eine Normung nicht nur für große, sondern auch für mittlere und kleinere edelmetallverarbeitende Betriebe von Vorteil sein, wenn sie nämlich ermöglicht, die Scheidekosten zu verringern, eine etwaige Lagerhaltung zu verringern, schließlich den Fabrikationsausschuß zu erniedrigen dadurch, daß die Unzahl der bestehenden Legierungen auf die weit geringere Anzahl der notwendigen beschränkt wird.

Wieweit können nun diese Möglichkeiten durch eine Normung erreicht werden?

Um zunächst die Goldlegierungen vorweg zu nehmen, so kann hier eine Normung, d. h. eine Beschränkung in folgender Hinsicht in Frage kommen:

1. des Feingehaltes;
2. der Farbe;
3. der sonstigen Eigenschaften der Legierung bzw. der entsprechenden Zusammensetzungen.

Am leichtesten wird zweifellos eine Normung der Feingehalte möglich sein, d. h. eine Festlegung derjenigen Feingehalte, die in Zukunft nur noch ausgeführt, bzw. verwendet werden sollen. Die Normung der Feingehalte kann Vorteile bieten durch Verringerung der Lagerhaltung, vielleicht auch, wenn nur wenige Feingehalte vorkommen, noch in sonstiger Beziehung, z. B. durch Vereinfachung in der Herstellung der Legierungen.

Etwas schwieriger wird es schon sein, für die herzustellenden Goldfarben bestimmte Normen aufzustellen. Es müßte hier eine Auswahl aus den unzähligen verschiedenen Farbnuancen getroffen werden, die zurzeit üblich sind, vielleicht in der Weise, daß man bestimmte Grundfarben festlegt, die mit dem menschlichen Auge ohne weiteres unterscheidbar sind und die bei allen Feingehalten vor-

kommen, soweit dies legierungstechnisch möglich ist. In der Praxis haben sich hier bereits gewisse Farbbegriffe, wenn man so sagen darf, eingebürgert, die sich hier gut verwenden lassen. Eine derartige Normfarbreihe würde z. B. lauten: hochrot, rötlich, blaßrötlich, rötlichgelb, gelb, grünlichgelb, blaßgrün, grün, weiß.

Diese Farben könnten mit Ausnahme der grünen und weißen bei allen Feingehalten vorkommen und würden wohl auch in den meisten Fällen für den praktischen Bedarf genügen, wenn man bei künstlerischen Anforderungen noch die Verschiedenheiten in Rechnung zieht, die sich durch die verschiedenen Feingehalte ergeben.

Mit der Festlegung von diesen Farbbezeichnungen ist freilich zunächst kein anderer Vorteil verbunden als vielleicht der einer vereinfachten Bezeichnung dadurch, daß die Normfarben mit Symbolen bezeichnet werden könnten. Eine wesentliche Vereinfachung ergibt sich erst, wenn den Farbbezeichnungen bestimmte Farbmuster zur Seite gestellt werden. Damit, daß nur noch ganz bestimmte Farben hergestellt werden, wäre zweifellos für die Betriebe, die laufend größere Serien herstellen, ein großer Vorteil verbunden. Man müßte dann allerdings noch einen Schritt weitergehen und auch noch die entsprechenden Legierungen normen, da ja ein und dieselbe Farbe durch verschiedene Legierungen erhalten werden kann.

Es braucht nicht gesagt zu werden, daß wir zurzeit von der Möglichkeit, eine derartige Regelung einzuführen, noch weit entfernt sind.

Die größten Vorteile einer Normung sind zweifellos mit der Festlegung bestimmter Goldlegierungen verbunden, wodurch erst eine wirkliche Beschränkung möglich wäre. Ob hier allerdings eine irgendwie zweckmäßige Einigung gefunden werden kann, muß füglich bezweifelt werden schon in Anbetracht der geringen vorhandenen Unterlagen über die Eigenschaften der Legierungen. Ganz abgesehen davon, daß der eine seit Jahrzehnten gewohnt ist, Goldlegierungen mit Silber und Kupfer zusammenzusetzen, der andere aus Billigkeitsgründen vielleicht Zink oder Zink und Nickel zugibt, ein dritter besonders gern Kadmium verwendet, sind doch die Eigenschaften, bzw. der Verwendungszweck besonders wesentlich. Es ist klar, daß jeder Verwendungszweck, ganz abgesehen von der Farbwirkung, bestimmte Anforderungen an die Eigenschaften der Legierungen stellt, z. B. Geeignetheit zum Doublieren, Hämmerbarkeit, Federhärte usw., denen natürlich durch die besondere Zusammensetzung der Legierung Rechnung getragen werden muß. Hier gehen also ebenfalls die Interessen sehr weit auseinander, und es ist sehr fraglich, ob hier auch nur die Festlegung einer Grundlage möglich ist, auf der im einzelnen weitergebaut werden könnte.

Zusammenfassend kann demnach gesagt werden, daß zwar eine Festlegung von Norm-Feingehalten und Normfarben im Bereich der Möglichkeit liegt, daß aber der Hauptzweck der Normung, nämlich eine Beschränkung der Unzahl von Legierungen wohl nur sehr schwer erreichbar sein wird.

Ähnlich, jedoch wesentlich einfacher, liegt der Fall bei den Silberlegierungen. Auch hier könnten bestimmte Feingehalte genormt werden; hinsichtlich der Legierungen ist zwar zu sagen, daß sich die Kupfer-Silber-Legierungen ziemlich allgemein eingebürgert haben, daß aber gerade hier auch eine neue Entwicklung beginnt, deren Ergebnisse bis jetzt noch nicht abzusehen sind, denn an Stelle des bisher fast ausschließlich verwendeten Zusatzbestandteils Kupfer werden auch noch andere Metalle, wie Magnesium, Aluminium, Zinn, Zink, Antimon usw. an Bedeutung gewinnen.

Um jedoch eine Normung soweit, als es unter den heutigen Umständen möglich ist, zu fördern, kann es keinesfalls als verlorene Zeit betrachtet werden, wenn sich ein Gremium aus Hersteller- und Verbraucherkreisen zusammenfindet, das die ganzen hier vorliegenden Probleme durchspricht. Ein anderer Weg zur Schaffung von Normen wäre allerdings noch der, daß die größeren Werke zunächst Werksnormen aufstellen, daß diese dann zu Normen für den betreffenden Industriezweig (Doublé, Uhren, Ketten) vereinigt werden und daß schließlich aus diesen „Fachnormen" eine umfassende Normung für die gesamte edelmetallverarbeitende Industrie zusammengestellt würde.

Kunstgewerbliche Vasen und Becherformen · Ing. W. Sack-Geislingen

Die Anfänge in der Technik der Urmenschen richtete sich neben der Herstellung von Waffen und Handwerkszeug auch hauptsächlich auf die Anfertigung von Behältern zur Aufbewahrung von Nahrung, gesammelten Kleinodien usw. Sogar die ältesten Funde dieser Art zeigen Becher- und Vasenform. Daraus entwickelten sich später Töpfe, Krüge und Urnen. Es sind alte Funde vorhanden, die 5 bis 10000 Jahre alt sind, welche an Formenschönheit mit den heute modernen Formen wetteifern können.

Die heutige Technik hat kraft der Entdeckung neuer Baustoffe die alten Formen nur verfeinert und verbessert. Einfache neue Formen können kaum mehr geschaffen werden, denn es ist alles schon dagewesen. Die heute hergestellten kunstgewerblichen Gegenstände sind aus Ton, Majolika, Porzellan, Glas, Holz, Eisen und allen anderen Metallen und Baustoffen sowie deren Veredlungen. Die Veredlungsarbeiten bilden im Kunstgewerbe einen wichtigen Faktor und sollen in diesem Aufsatz gestreift werden.

Becher- und Vasenformen können für alle möglichen Zwecke verwendet werden: als Urnen, Kannen, Dosen, Krüge, Karaffen, Parfümzerstäuber, Tischlampen, Rauchverzehrer usw.
Sehr schöne Formen solcher Art stellt die Firma Württ. Majolika-Werke Metzger & Rauschenbach in Saildorf her.
Allgemein bekannt sind die Meißener und Selber Porzellane für genannte Zwecke.
Die Firma Max Kray & Co., Glasindustrie Schreiber A.-G., Berlin, liefert Becher und Vasen und alle möglichen Kunstgegenstände aus schwerem Bleikristall, welche auch in den leuchtendsten Farben ausgeführt werden. Die Gläser sind in der verschiedenartigsten Weise veredelt und geschmückt. Der farbige Überfang und die Silberätze spielen hierbei natürlich eine wesentliche Rolle. Die weitere Behandlung dieser Gläser erstreckt sich nicht allein auf Schleifen und Ätzen, sondern auch auf Emaillieren, Gravieren, Bemalen und Vergolden, je nachdem das Muster gewünscht wird. Solch ein Kunstglas geht also oft durch viele Hände, bevor es fertig ist. Je mehr Arbeitsgänge solcher Veredlungsverfahren an einem Glas vorgenommen werden, um so kostbarer wird es. So ist z. B. Lampenfuß (Abb. 3) in weiß Emaille und bunt überfangen ausgeführt, mit reichen Schliffmotiven versehen und bemalt, auch mit Goldrand versehen Auch die Parfümzerstäuber (Abb. 1) sind in dieser Art ausgeführt. Die Tischlampen (Abb. 2) sind durch einen Glasballon gebildet, auf dem die Metallarmatur mit der Birne sitzt, von einem Glas-

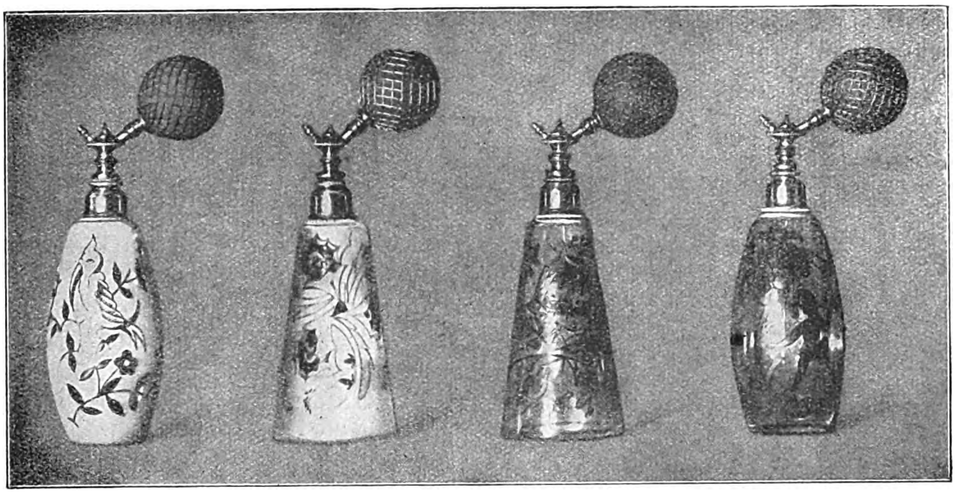


Abb. 1. Parfümzerstäuber. Max Kray & Co., Berlin

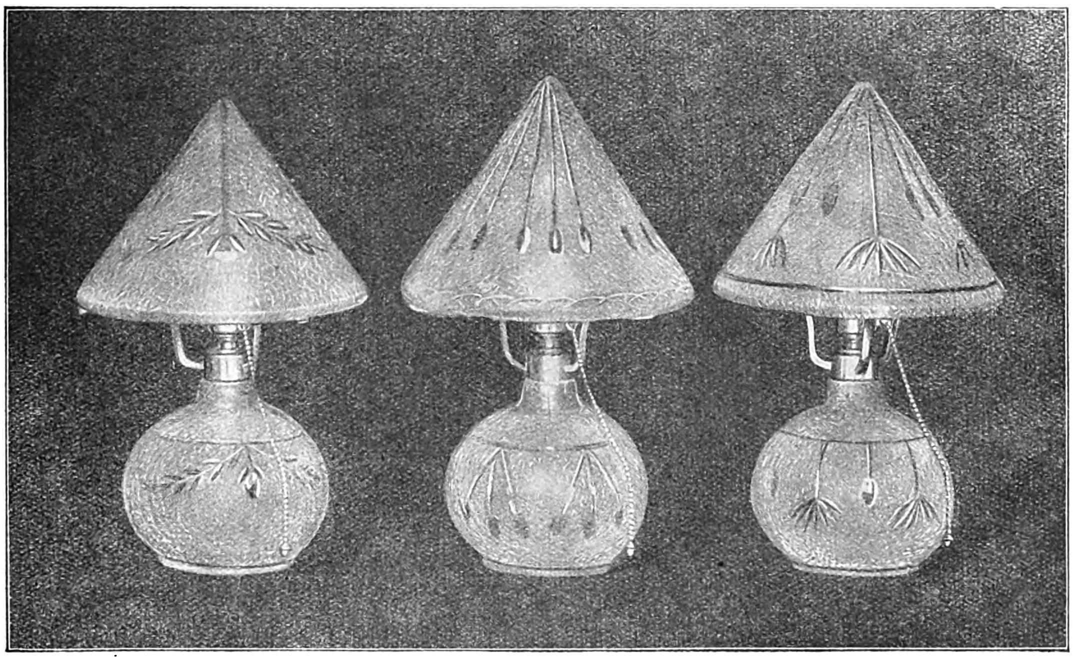


Abb. 2. Tischlampen. Max Kray & Co., Berlin

schirm in Form eines Spitzkegels gekrönt. Die Glasteile sind in Craquelécharakter ausgeführt und mit leichten, gefälligen Schliffmotiven versehen. In ihrer Gesamtwirkung machen solche Lampen einen durchaus modernen, formrichtigen und sympathischen Eindruck.

Metall, edelpatinierte Formen: Edelpatina oder Edelrost bedeutet nur das eigentliche Naturpatina. Es hat sich aber dieser Ausdruck auch für die künstliche Patina, die mit Chemikalien erzeugt wird, allgemein eingebürgert. Edelpatina bildet sich von selbst durch Einwirkung von Luft und Feuchtigkeit auf Kupferlegierungen und ist eine dichte bläulichgrüne, malachitähnliche, mattglänzende Haut. Diese Patinahaut der Naturpatina wird im Laufe der Zeit immer dichter und kann sich durch die ganze Metallstärke hindurchpflan-



Abb. 3. Vase, auch Lampenfuß. Max Kray & Co., Berlin

zen, wie wir es an ausgegrabenen antiken Spangen, Ringen und sonstigen Zierstücken aus der Bronzezeit sehen. Die Entstehung natürlicher Patina dauert jedoch sehr lange, weshalb heute in der Industrie nur noch die künstliche Patina angewendet wird.

Ein grünliches Patina auf Messing entsteht nach Buchener: 8 Teile Kupferabschnitte, 16 Teile reine Salpetersäure von 1,25 spez. Gewicht bringt man in einem irdenen oder gläsernen Gefäß zusammen und wartet bis alles Kupfer gelöst ist. Dann fügt man zu: 160 Teile Essig, 3 Teile Clorammonium und 6 Teile Salmiakgeist und läßt die Mischung einige Tage offen (nur lose bedeckt) an einem warmen Orte stehen. Mit der dünnen klaren Flüssigkeit streicht man die Messinggegenstände an und läßt sie in der Wärme trocknen. Um eine dichte Patina zu erzielen, wird die Operation nochmals wiederholt. Zum Schluß trägt man eine dünne Schicht Leinöl oder Wachs auf.

Durch Auftragen von Lösungen anderer Metallsalze werden verschiedene Farben und herrliche Maserungen erzielt. Auch kann man Zeichnungen auf die Patina aufätzen, oder mit dem Stichel oder Rädchen aufgravieren; dann diese Zeichnungen wieder färben oder vergolden oder versilbern. Galvanisierte Gefäße und sonstige Ziergegenstände können auch mit dunklen Zeichnungen mittelst Lackierung oder Oxydierung versehen werden.

In dieser Kunst haben es die französischen Metallarbeiter sehr weit gebracht. Die Tischlampen, Vasen, Teller usw. der W. M. F. sind nach diesem französischen Edelpatinierverfahren hergestellt. Mit Rezepten allein ist nicht gedient; denn eine gute Arbeit dieser Art wird erst nach jahrelanger Übung erreicht.

Durch Emaillierung können eiserne Geräte veredelt werden und wirken diese in modernen Farben recht angenehm. Die Firma M. G. Jäckle, Pforzheim, liefert ein schönes billiges Transparentemaille „Emaillin", mit dem alte Metalle in allen Farben emailliert werden können, auch läßt sich auf diese Emaillemasse jede beliebige Malerei oder Gravierung anbringen, ohne daß dabei die Emaille ausspringt.

Die Metallätzung ist schon eine alte Kunst, die aber fast eingeschlafen war, weil die alte Methode zu zeitraubend und kostspielig ist. Erst in neuerer Zeit wurde das Ätzen durch Anwendung des photometrischen Vervielfältigungsverfahrens wieder forciert. Bei der alten Methode wurde das Metall mit einem Ätzgrund überzogen, dann die Zeichnung aufgepaust und die Ornamente, welche tief geätzt werden sollten, mit Nadel und Schaber freigelegt, oder die Zeichnung wurde mit Decklack direkt aufgemalt und dann geätzt. Diese Methode wird nur noch selten angewendet, weil nicht mehr rentabel, weshalb das photometrische Vervielfältigungsverfahren oder das litographische Umdruckverfahren häufig angewendet wird. Bei runden Gegenständen ist die Mantelfläche genau zu ermitteln und die Zeichnungen darnach einzuteilen. Die Zeichnung wird erst auf eine starke Zinkplatte geätzt und zwar in positiver Art. Auf der Steindruckpresse werden davon nun negative Abzüge auf Umdruckpapier hergestellt und mit der Gummirolle auf die betreffenden Gegenstände aufgedrückt. Dann wird das dünne Papier gut angefeuchtet, daß beim Abziehen desselben die Fettfarbe auf dem Metall haften bleibt. Die bedruckte Fläche wird nun sorgfältig abgewaschen, damit der Kleister des Papieres entfernt wird. Nachdem, wenn nötig, noch etwas nachretuschiert ist, wird dann mit Asphaltpulver eingestäubt und eingebrannt, worauf die Ätzung stattfindet. Diese Ätzungen werden schön scharf und sind auch rentabel. Der geätzte Gegenstand kann nun durch Emaillieren, Färben oder Oxydieren und Galvanisieren weiter veredelt werden. Auch durch Kaltemaille, farbige Lacke usw. lassen sich vorzügliche Wirkungen erzielen. Eisen, Silber, Kupfer und Neusilber läßt sich auch mit echter Feueremaille versehen, die in der Muffel bei zirka 850 Grad ein-

gebrannt, nachgeschliffen und dann glanzgeschmolzen wird.
Auch die moderne Spritzlackiererei findet Anwendung. Verwendet wird transparenter Anilinfarbenlack oder farbiger Zaponlack. Will man das betreffende Werkstück mehrfarbig spritzen, so muß teilweise mit Schablonen gedeckt werden, die man aus dünnem Messingblech herstellt, indem man es in der üblichen Weise mit Zeichnung versieht und durchätzt. Beim Spritzen werden diese Schablonen mit Klammern oder mit Draht oder Gummiringen auf den Werkstücken befestigt. Natürlich muß man vorher lackierte Teile entsprechend decken und für jede Farbe wieder eine andere Schablone verwenden.
Galvanisierte Gegenstände, z. B. versilberte Vasen, die geätzt wurden und dann mit farbigen Lacken eingelassen sind, wirken äußerst vornehm und wird diese Arbeit nach einiger Übung recht rentabel.

Reklame und Konkurrenz

Es gibt ein Sprichwort: „Wenn der Stein aus der Hand fliegt, hat ihn der Teufel beim Kragen!", ein Sprichwort, das auch mit Recht auf die Reklame Anwendung finden kann. Inserat, Drucksache und Plakat einmal der Öffentlichkeit übergeben, üben ihre Wirkung auf die Allgemeinheit in oft unvorhergesehener Art aus. Sie stellen das offiziell gesprochene Wort des Kaufmanns an die Verbraucherschaft in bezug auf seine Ware dar, das zwar der Werbung dienen soll, andererseits aber auch, wie jede Veröffentlichung, der Kritik unterworfen ist. Ebenso wie der Kaufmann selbst innerhalb seiner Berufstätigkeit dauernd Berührungspunkte mit der Konkurrenz findet und im eigenen Interesse darauf angewiesen ist, sein Verhalten in taktvoller Art den Umständen anzupassen, so stößt auch seine Reklame mit derjenigen gleichartiger Unternehmungen zusammen, und gerade hier liegt ein Punkt, der unbedingt berücksichtigt werden muß, damit nicht durch Ungeschicklichkeiten der Erfolg der Werbung beeinträchtigt wird. Wenn man sich vor Augen hält, daß die Zeitungsanzeige unmittelbar neben anderen gleicher Art im gleichen Blatt erscheint, daß das Plakat in Gesellschaft ähnlicher Anschläge an der Litfaßsäule klebt und daß in der Geschäftsstraße Unternehmungen der gleichen Branche in geringer Entfernung voneinander ihre Ware anbieten, dann wird man zu der Einsicht kommen, daß die Einstellung der Werbemittel gegenüber denen der Konkurrenz auch auf die Käuferkreise nicht ohne Einfluß bleibt. Aber auch im persönlichen Verkehr mit der Kundschaft treten Momente dieser Art auf. Es erscheint daher angebracht, einmal auf die häufigsten Fehler, die in dieser Beziehung in der Praxis gemacht werden, hinzuweisen und entsprechende Leitsätze aufzustellen:

P l a g i i e r e n i c h t d i e A r t d e r R e k l a m e d e i n e r K o n k u r r e n z !

Da haben einige Schlager wirklich Unheil angerichtet. Der in seiner Einfachheit und Sachlichkeit ausgezeichnete Leitspruch: „Sind's die Augen, geh zu Ruhnke!" gehört neben vielen anderen in erster Linie hierher. Gewiß, diese Werbezeilen haben einen großen Erfolg errungen, aber klingt es nicht lächerlich und wirft es nicht ein eigenartiges Licht auf den Ideenreichtum anderer Firmen, wenn nun dutzendweise Variationen auftauchen: „Ist's die Wäsche . . . Sind.s die Möbel . . ." Herr Ruhnke kann diesem Unsinn getrost zusehen, seinem Geschäft tut es sicher nicht Abbruch; ob es aber dem geistesarmen Plagiator Nutzen bringt, muß doch bezweifelt werden. Die Zeilen der Firma Ruhnke sind fast jedem Zeitungsleser bekannt. Gesetzt den Fall, er liest nun das Plagiat, so denkt er unwillkürlich an den ursprünglichen Text, achtet aber sicher nicht auf die neue Firma, die sich ihm so geistesarm präsentiert.
Ein Werbegedanke ist wie ein guter Witz: er wirkt nur einmal. Ein Dauerfolg, und auf einen solchen kommt es bei einem ernsthaften Unternehmen stets an, ist durch derartige Machenschaften nie zu erzielen. Das Plagiat wird, wenn es überhaupt wirkt, stets in erster Linie an sein Vorbild erinnern und so für die Konkurrenz Reklame machen. Im Gegensatz hierzu kann man an Hand des Anzeigenteils unserer Zeitschriften die Feststellung machen, daß beispielsweise alle neuen Markenartikel, die sich in den letzten Jahren wirklich eingeführt haben, einer vollständig selbständigen Art der Werbung ihre Einführung verdanken. Aber Originalität ist ein Kräutchen, das nicht an jeder Hecke wächst!

L e r n e a u s d e r R e k l a m e d e i n e r K o n k u r r e n z !

Soll der Kaufmann auch die Form der Werbung seines Konkurrenten nicht nachahmen, so soll er doch dem Inhalt und dem Wesen dieser Propaganda stets seine Aufmerksamkeit schenken. Welche Eigenschaften der Ware hebt der Konkurrent hervor? An welche Kreise wendet er sich? Welchem Bedürfnis will er besonders Rechnung tragen? Und welche Mittel wendet er an, um seinen Umsatz zu vergrößern? Dies sind alles Fragen, die zum Nachdenken über das eigene Wirken Anlaß geben, Fragen, aus deren Beantwortung man wieder Lehren zum eigenen Nutzen ziehen kann. Allerdings soll man sich in erster Linie auf das eigene Urteil verlassen.

D i s k r e d i t i e r e n i c h t d i e W a r e d e i n e r K o n k u r r e n z !

Man spricht zwar von Konkurrenzkampf, aber das

zugrunde liegende Gebot dieses Kampfes sollte es sein, in erster Linie zu eigenem Nutzen, nicht zum Schaden des anderen zu handeln. Wie nahe liegt es aber, daß da, wo man für die eigene Ware wirbt, eine abfällige Bemerkung über die Konkurrenzware mit unterläuft. Das sollte unbedingt vermieden werden. Der interessierte Kunde, an den man sich doch in diesem Falle wendet, wird stets ein Gefühl des Mißtrauens verspüren, wenn ein anderes Geschäft, dem er objektiv gegenübersteht, herabgesetzt wird. Ja, in manchen Fällen wird eine derartige Bemerkung den Anlaß bilden, auch dieses Geschäft zu besuchen und hier später seine Käufe zu tätigen.

Auch das versteckte Angriffsspiel, das man zuweilen in Zeitungsanzeigen findet, ist zwecklos. Beide Seiten geben für immer mehr gesteigerte Kampfanzeigen viel Geld aus, langweilen das Publikum, das sich zwar für die Ware, nicht aber für die Streitigkeiten der Firmen untereinander interessiert. Die Kundschaft, die nicht weiß, was sie von der ganzen Sache halten soll, schwenkt schließlich von den beiden ab, und der glückliche Dritte hat den Gewinn.

Erkenne im mündlichen Verkehr mit der Kundschaft die guten Seiten der Konkurrenz an!

Der Kunde schätzt den Kaufmann in vielen Fällen nicht nur als Lieferanten, sondern auch als Berater, verlangt von einem solchen aber auch ein gewisses Maß von Objektivität. Es läßt sich daher auch im mündlichen Verkehr nicht immer vermeiden, daß die Rede auf die Ware der Konkurrenz kommt. Hier ist es durchaus nicht angebracht, bekannte Vorzüge und Vorteile hinweg zu diskutieren oder tot zu schweigen. Es ist eben Sache des Kaufmanns, daß er durch gleichwertige oder bessere Ware konkurrenzfähig ist. Eine offene Anerkennung flößt Vertrauen ein und läßt die Gewißheit aufkommen, gut und preiswert bedient zu werden. Das Geständnis, daß die Konkurrenz auch gut liefert, wird wohl nie zu einem Kundenverlust führen, macht aber stets einen vornehmen Eindruck. Im übrigen hat der Kaufmann wohl nur in den wenigsten Fällen Veranlassung, dieses Thema selbst zu berühren.

Bedenke, daß du mit deinem Konkurrenten gemeinsame Interessen hast!

Gerade in unserer Zeit wirtschaftlicher Schwierigkeiten sollte jedes Unternehmen sich bewußt sein, daß es vor allem gilt, die Nachfrage hochzuhalten und zu vergrößern. Je gleichartiger die Ware, um so fühlbarer allerdings die Konkurrenz. Nie aber darf die Propaganda so weit führen, daß zwar der nächstliegende Konkurrent besiegt wird, dafür aber letzten Endes ein gemeinsamer Gegner den Vorteil hat, etwa ein Warenhaus usw.

Versuche, die Konkurrenz in Qualität, nicht im Preise zu übertreffen!

Das beste Reklamemittel ist eine zufriedene Kundschaft. Zufriedenheit ist aber auf die Dauer nicht durch augenblicklichen Preisvorteil zu erzielen, sondern allein durch Qualitätsware, die ja letzten Endes stets auch die billigste ist. Preisabbau, ein Schlagwort unserer Tage, ist gewiß zu begrüßen, nie darf aber die Güte des Erzeugnisses darunter leiden. Wenn aber die Konkurrenz einen Artikel besonders billig anbietet, so lasse man sich nicht verblüffen. Man untersuche, wo der Grund zu dem billigen Angebot zu finden ist, suche unter Umständen nach neuen Einkaufsquellen, wenn das nötig sein sollte, halte aber stets an der altbewährten Ware fest. Ist man selbst in der Lage, seine Ware billiger zu verkaufen, so wende man den Preisunterschied lieber dafür an, in Qualität den Konkurrenten zu übertreffen und betone in der Reklame stets die Güte des Erzeugnisses.

Nur auf diesem Wege sind Dauererfolge zu erzielen, und auf diese kommt es heute an! Dr. T.

Allerlei Wissenswertes über Schmuck und Mode in Paris und London

Bis vor kurzem war man noch im Unklaren, was die neue Saison bringen würde — die Frauen mußten noch das entscheidende Wort sprechen. Das ist geschehen. Mit der Mode ist es wie mit einer Weltsprache, sie bleibt genau so wenig stehen, sie ist lebendig, und was nimmt es da Wunder, daß diese Lebenskraft immer wieder Neues hervorbringt. Lelong, Lanvin, Patou und wie die großen Modehäuser alle heißen, sie haben auch in diesem Jahre ihre schöpferischen Fähigkeiten in vollem Umfange entfaltet. Und es gibt manche Überraschung. Aber interessant ist es, immer wieder feststellen zu können, daß sämtliche neuen Modelle, ob diese nun auf Modefiguren oder von den Manequins gezeigt werden, nur mit entsprechendem Schmuck vorgestellt werden. Diese Zusammenarbeit von Modehäusern und Schmuckschöpfern ist einfach vorbildlich. Auch auf den Propagandaschriften der Modeateliers ist bei den Abbildungen nie der Schmuck vergessen, ebenso fehlen entsprechende Hinweise über Art, Material und geeignete Tragweise des Schmuckes nicht.

Die Herbst- und Wintermodelle für Straßenkleider besitzen ausnahmslos reiche Schneiderarbeit. Kragen, Manschette, Gürtel, Rocksaum und Plissees stehen hierbei im Vordergrund. Der Kragen bildet häufig eine geometrische Figur, so z. B. ein Dreieck, dessen eine Spitze bis in Hüfthöhe hinabreicht. Anschließend finden sich oft durch eigenartigen Zuschnitt weitere streng geometrische Stoffaufteilungen. Diese Machart begünstigt den ausgesprochen modernen eckigen Schmuck. An

einem anderen Modell fällt der auffällig große Kragen in je einem langen, lose herabhängenden Stück, das am Ausgang rundlich nach innen verläuft, bis in Gürtelhöhe hinab. Ein weiteres Modell erhält durch einen an der linken Halsseite beginnenden Revers über die rechte Schulter bis zur linken Hüfte schräg verlaufend eine besondere Note. Auf der umgeschlagenen Seite des Reverses werden zwei riesige Schmucknadeln mit Großsteinen in parallel laufender Richtung getragen. Die Ärmel sind übrigens an sämtlichen Tageskleidern sehr lang, so daß meist nicht einmal das Handgelenk freiliegt. Der Schmuck wird hier auf dem enganliegenden Ärmel getragen. Ein mandelgrünes Modell besitzt am Halsausschnitt und auf einem aufgesteppten Viereck große runde, in der gleichen Farbe emaillierte Knöpfe. An einem dunklen Kostümkleid bemerkt man eine fast militärisch anmutende Manschette, die Einsäumung schließt nach unten genau im rechten Winkel ab, während sich in unmittelbarer Nähe der Ecke ein Metallknopf befindet. Schalartige Schulterverzierungen bilden eine weitere interessante Erscheinung. Oft hängt solch ein buntgemusterter Schal an einer Seite, fast ein wenig verwegen, bis zur Hüfte herunter. Der Halsausschnitt läßt den Hals fast immer soweit frei, daß der entsprechende Schmuck voll zur Geltung kommt. Wo sich ein Gürtel vorfindet, bilden Schließen aus Edelmetall oder lebendigem Steinmaterial begehrte Motive. Wo der Gürtel durch interessante Raffungen ersetzt ist, finden sich Agraffen in geschmackvollen Mustern.

Die Mäntel, durchweg in dunklen aber auch in grauen Tönen gehalten, tragen in überwiegender Zahl Pelzbesatz an Kragen, Saum und Manschette. Für den Herbst gilt das so beliebte Apachentuch. Es wird über dem Kleidungsstück getragen und mit einer goldenen oder vergoldeten Nadel zusammengehalten.

Großes Interesse wird naturgemäß den großen Abendkleidern gezollt. Hier interessieren den Juwelier auch vor allem die verwendeten Stoffe. Schwarze und silbergraue Töne heben sich in dieser Saison besonders hervor. Hauchzarte schwarzgraue Spitzengewänder auf noch dunklerem Unterkleid getragen, lassen den Rücken fast ganz frei, während die Knie bei allen Modellen ohne Ausnahme verdeckt bleiben. Die Arme bleiben bei den Gesellschaftskleidern wieder frei. Von den sonstigen Stoffen sind sehr feine Mousselines in schwarzroter Kombination, blaßtürkisfarbene, lebendigrote Tafts, Satin rosé, Georgette noir, Tüll mit reicher Draperie, Satin gris und Velour noir zu erwähnen. Der untere Teil der Roben verläuft sehr unregelmäßig, manche Modelle erscheinen geradezu grotesk. So sieht man Kleider, bei denen die zipfeligen Ausgänge der hinteren Partie bis auf die Erde herabgehen und schleppenartig den Boden berühren. Diese zipfeligen Ausgänge finden sich auch nicht selten seitlich oder schräg vorn. Diese Unregelmäßigkeit der Roben hat eine neue Art des Schuhschmucks mit sich gebracht. Während der von dem Kleid freigelassene Schuh mit einer großen steinbesetzten Agraffe geschmückt ist, fehlt auf dem anderen Schuh jegliche Verzierung. Man will so die Unregelmäßigkeit der Linie unterstreichen, was auch dank der seltenen Einstellungsfähigkeit der Pariser Schmuckschöpfer glänzend gelungen ist. Der Abendumhang, das Cape, ist in verschiedenen neuen Modellen vertreten. Als Verschluß dienen häufig kurze Kettenstücke, welche an den Enden Edelsteine in Cabochonschliff tragen.

Bei den Hutmodellen sehen wir als Neuheit die Verwendung bedruckter Sammete. Directoirehüte, Wagnerkappen, die zum allseitigen Liebling erklärte Baskenmütze und die sogenannten „Cabriolets“; das sind die neuen Arten der Kopfbedeckung, die alle der Phantasie des schaffenden Juweliers weitesten Spielraum lassen.

Sehr akut ist die Frage, ob die schlanke Linie bleiben wird. Vorläufig ist sie noch da, wenigstens ist bei den meisten Modellen von einer Konzession an die Opposition nichts zu entdecken. Verschiedene Anzeichen lassen jedoch die Prognose aufkommen, daß die Tage der schlanken Linie gezählt sind. Führende Modekünstler, wie Poiret, behaupten, daß der Höhepunkt der Vermännlichung des Frauenkörpers erreicht sein dürfte. Die Männer wollen von den mageren jungenhaften Frauen nicht mehr viel wissen. „Die gesunde natürliche Weiblichkeit, die sich in vollen Formen und schönen Rundungen offenbart, muß wieder triumphieren,“ sagt Poiret, „und mit diesem Sieg wahrer und natürlicher Frauenschönheit werden auch die längeren Röcke wiederkehren und damit jene reichen Drapierungen, die die geschwungene Linie weiter klingen lassen.“ Und in der Tat, auf der Bühne und im Film bevorzugt man bereits seit einiger Zeit in Frankreich und Amerika weibliche Schauspieler mit vollschlanken Formen. Betrachtet man etwa die in der diesjährigen Saison auftauchenden langen Zipfel und Schleppen, sowie die Drapierungen und die reiche Schneiderarbeit als Vorboten kommender Ereignisse, so wäre es nicht ausgeschlossen, daß die schlanke Linie der „vollschlanken Linie“ das Feld wird räumen müssen.

Auch in London rüstet man zur kommenden Saison. Der Auftakt hierzu wurde durch das Ergebnis eines von den englischen Juwelieren veranstalteten Preisausschreibens assistiert und wirkungsvoll unterstützt. Das Preisausschreiben wandte sich an die gesamte englische Damenwelt. Die schönste Frauenhand, photographisch dargestellt, wurde mit einem Brillantring im Werte von 2000 Mark prämiert. Monatelang wurde das Publikum durch dieses originelle Preisausschreiben, durch

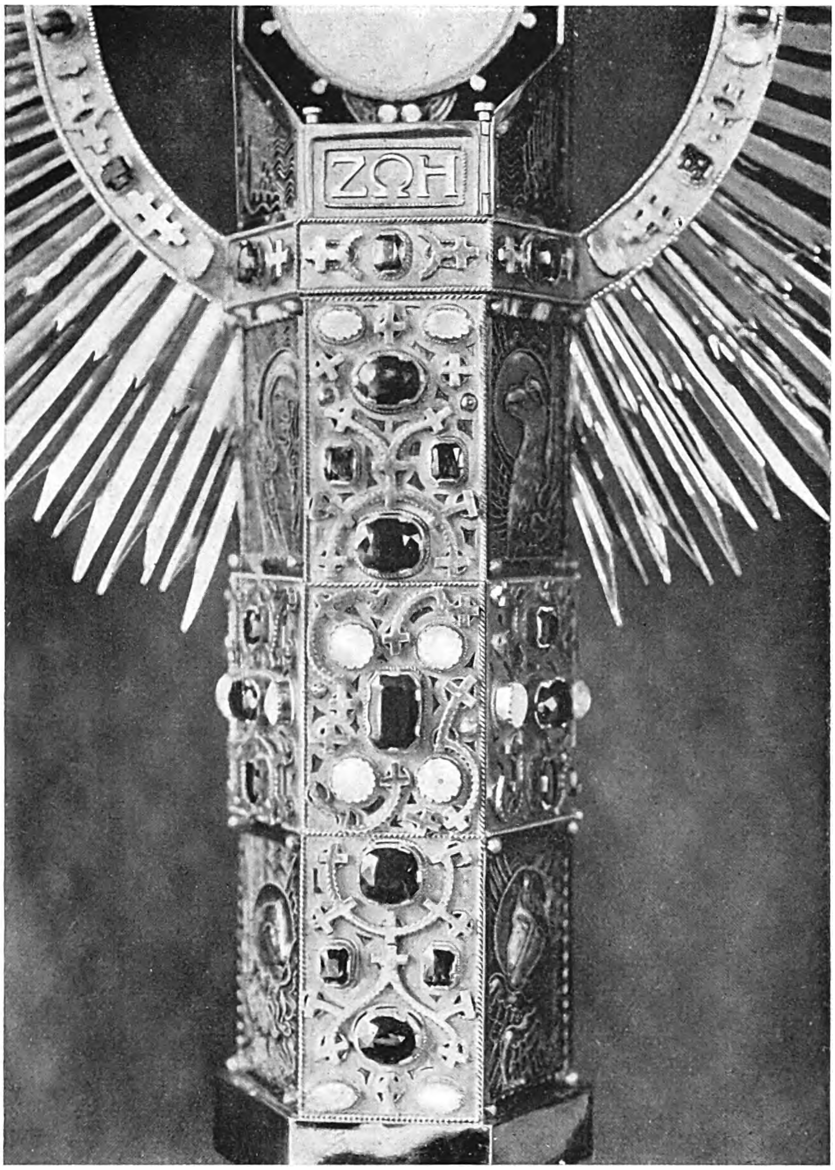
Veröffentlichungen usw. in Atem gehalten. Jeder wußte von dem Preisausschreiben der Juweliere zu erzählen. Und zahlreich war die Beteiligung, und mit Spannung wartete man auf das Ergebnis. Auch ein zweiter Preis und viele Belobungen wurden zuerkannt. In den Juwelierläden Englands sieht man Aufnahmen mit schönen Frauenhänden, alles aus dem Wettbewerb, im Mittelpunkt auch die Bilder der beiden glücklichen Gewinnträgerinnen, die ihre Preise in Gestalt schöner Brillantringe von entsprechendem Wert erhielten. Sollte man aus dieser Veranstaltung nicht gewisse Lehren ziehen können?

Einige Schmuckneuigkeiten aus den beiden europäischen Metropolen verdienen noch erwähnt zu werden. In London ist eine Vorliebe für Schmuckgegenstände in Lackarbeit und für solche, zu denen Perlmutter Verwendung findet, festzustellen. Anhänger, breite Armbänder und allerlei kleine Gebrauchsgegenstände trifft man in diesen Materialien an. Eine weitere Neuheit bildet der sogenannte Patteschmuck, der wieder sehr in Aufnahme zu kommen scheint. Daß die Pariser Juweliere nie um Extravaganzen verlegen sind, dürfte bekannt sein. Doch man erlebt immer zu jeder Saison neue Wunder. Eine schicke Tasche aus schwarzem Antilopenleder trägt einen steifen rahmenartig wirkenden Silberbügel in kunstvoller Gravierung. Der Griff ist eben wie ein Bilderrahmen an den eigentlichen Taschenbügel angelötet. Eine andere Tasche trägt in der Mitte des Metallbügels, geschmackvoll eingelassen, eine hochmoderne Uhr. Viele Taschen sind in der Verschlußmitte mit großen Halbedelsteinen versehen. Bewunderung lösen die neuen Modelle in Ohrringen von Cartier aus. Er baut diese Ringe in interessanten Formen und verwendet ausschließlich Brillanten zum Ausfassen derselben. Boivin und Mauboussin bringen eigenartig anschauende Tierfiguren, Hunde, Puter usw. als Broschen, ebenfalls reich mit kleinen Brillanten ausgeziert, heraus. Eine ingeniöse Neuheit stellen Kombinationen von Uhr und Feuerzeug in Gold von Marschak dar. Dann gibt es noch etwas besonderes für Schaltücher, die so sehr „en vogue" sind. Ein an einen flachgedrückten kleinen Serviettenring erinnerndes Schmuckstück, entweder graviert, aber auch emailliert oder mit Steinmaterial ausgefaßt, wird derart befestigt, daß man die Enden des Schaltuches hindurchführt, der „coulant", wie man diese Schmuckart nennt, kommt dabei nach vorn in die Mitte des Halses. Besonders bei dunklen Tüchern sind diese „coulants" sehr effektvoll.

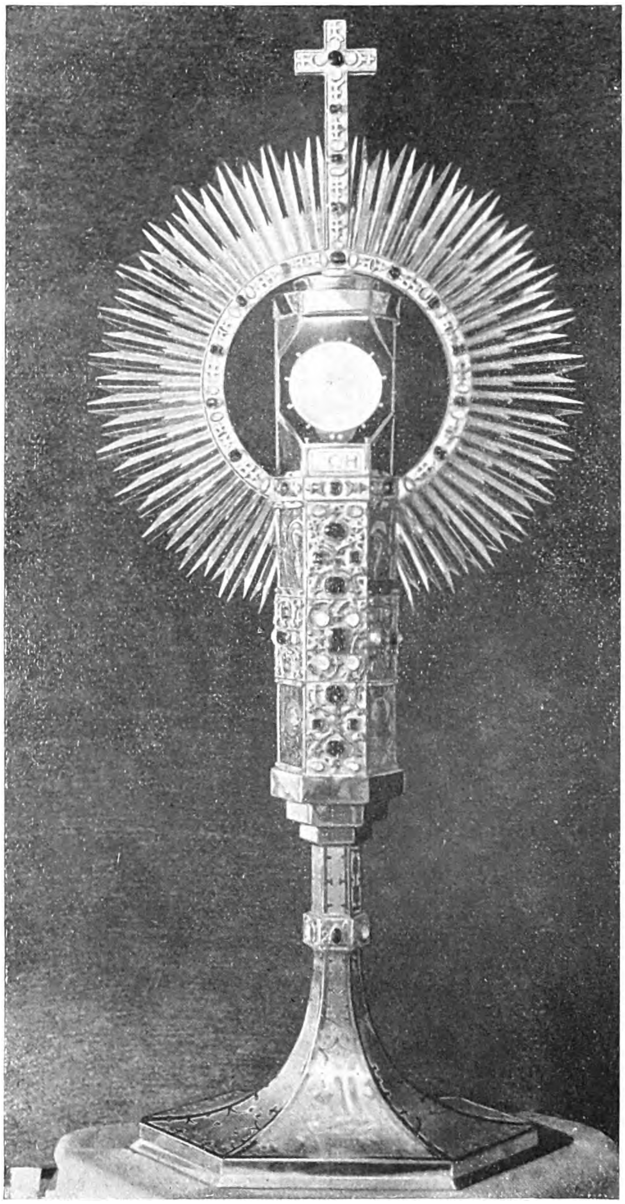
Für den Herrn gibt es außer den vielen Kleinigkeiten jetzt sehr hübsche Krawattennadeln mit sportlichen Motiven, kleine Fußbälle, Rackets mit ein oder zwei echten Perlen, Hundeköpfe für Jäger, kleine Ruder und zierlich gearbeitete Golfstöcke.

Ein neues Meisterwerk kirchlicher Kunst

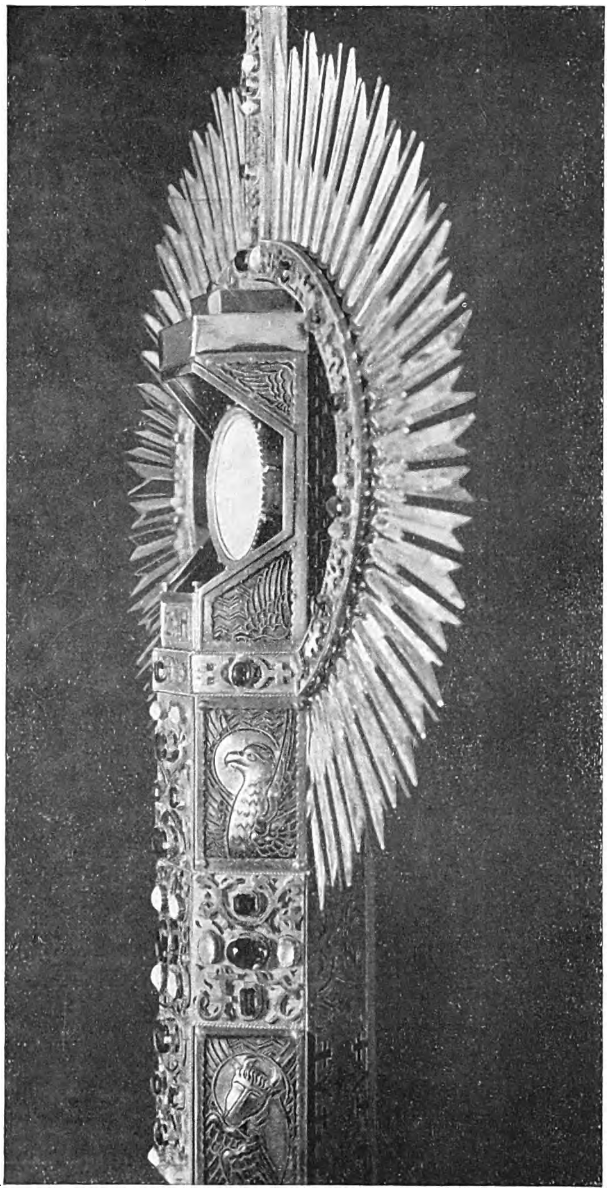
In den frühesten Jahrhunderten hielt man das Allerheiligste stets sorgfältig verborgen. Sichtbar zur Verehrung ausgesetzt in einem tragbaren Gefäß, der Monstranz, wurde es erst bei den seit dem 14. Jahrhundert üblich werdenden Fronleichnamsprozessionen, deren Mittelpunkt die Monstranz mit der Hostie bildete. Naturgemäß zeigen die älteren Monstranzen mit dem Glasbehälter, noch für Reliquien bestimmt, die strenge Form ihrer Zeit mit gegliederten Seitenflügeln und stilisierter Dachbekrönung. In Anlehnung hieran und den Phasen des gotischen Stils folgend, entstand die Gestalt des tragbaren Sakramentshäuschens. Das 15. Jahrhundert ist bereits die Epoche der schönsten und reichsten Arbeiten auf diesem Gebiete der Goldschmiedekunst. Der Beginn war die starre architektonische Form, bei welcher man glaubte, die Fassade einer Kathedrale im Kleinen vor sich zu sehen. Auf schlankem Ständer erhebt sie sich frei und luftig und enthält alle Elemente der Architektur: Türme, Pfeiler mit Strebepfeilern, Schwibbogen und Fialen, Dächer mit Firstverzierung und Knäufen, das durchbrochene Maßwerk der Fenster, die Nischen und Baldachinen der Figuren. Zahlreich auf uns gekommene Werke sind die vorzüglichen Beispiele, mit welcher Anmut der gotische Goldschmied derartige für Stein erfundene Formen in Metall umzusetzen verstand. Doch die architektonische Starrheit verschwindet in dem Moment, in welchem sich der Künstler erinnert, daß er Goldschmied ist und nicht Architekt, daß sein Material aus Silber und Gold besteht und nicht aus Stein. Da das Material fließt, sich biegt und bewegt, frei nach dem Willen des Meisters, mußten die steifen Formen in Bewegung geraten. Nun wird das Werk zarter und durchsichtiger; die kantigen Stäbe werden zu gerundeten Stangen, schließlich zu Draht und drehen und winden sich umeinander. Damit war die Monstranz in das 16. Jahrhundert, in die Zeit der Renaissance gelangt. In ihr gewann sie keine selbständige Form. Entweder übersetzte sie den bekannten Aufbau der gotischen Monstranz in ihre Formensprache oder verfährt ganz frei und naturalistisch. Erst die Barockzeit gestaltet dieses kirchliche Gerät wieder in eigentümlicher Form und läßt es oft zu erstaunlicher Größe wachsen. Die Lunula erscheint statt in einem Glaszylinder in einem kreisrunden Glasbehälter, dem mitunter auch die Herzform gegeben wird, und der Schaft zeigt nicht selten figürliche Gestaltung. Am meisten ins Auge fallend aber ist die durch vorherrschende Sonnenform vollständige Loslösung von der bisher in allen Schöpfungen nachklingenden Gotik. Üppiges Rankenwerk,



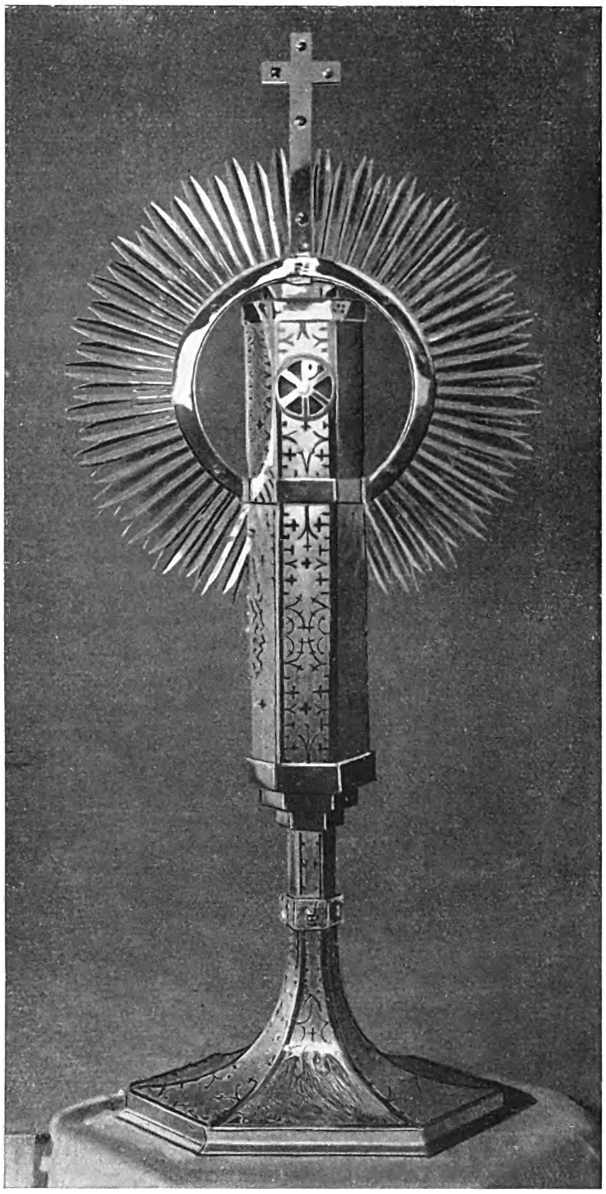
Monstranz, Teilansicht, Silber vergoldet mit Edelsteinen
von Karl Borromäus Berthold, Frankfurt am Main



Monstranz, Silber vergoldet mit Edelsteinen
von Karl Borromäus Berthold, Frankfurt am Main



Monstranz, Seitenansicht, Silber vergoldet mit Edelsteinen
von Karl Borromäus Berthold, Frankfurt am Main



Monstranz, Rückansicht, Silber vergoldet mit Edelsteinen
von Karl Borromäus Berthold, Frankfurt am Main

Blumen und Figuren, die sich in die sonnenartige Scheibe hineinflechten, geben bei einer breiten Form die bestrickende Gesamtwirkung, der sich die damalige Zeit nicht entziehen konnte.
Es ist bezeichnend, daß auch unsere Zeit mit einem völlig anderen Stilempfinden die Sonnenform wählt, wie uns die neueste Schöpfung des Meisters Berthold für die Liebfrauenkirche in Höchst a. Main beweist. Entstanden aus dem Geist, der Kunst und Kirche verbindet und dem die letztere die großen Meisterwerke deutscher Goldschmiedekunst zu danken hat, sehen wir eine Schöpfung neuzeitlichen Kunsthandwerks und deutscher Kultur, die sich durch hervorragende Schönheit auszeichnet und daher das Interesse weitester, besonders kirchlicher Kreise beanspruchen darf. Ihrer Form und Durcharbeitung nach muß diese Monstranz als ein Werk der neuer Blüte entgegenstrebenden kirchlichen Goldschmiedekunst angesprochen werden und in ihrer Bewertung als eines der schönsten Beispiele in vorderster Reihe erscheinen. Die vergoldete Monstranz hat die stattliche Höhe von 85 cm. Sie steht auf breitem sechspassigem Fuß, dessen vorderes und hinteres Feld mit den symbolischen Darstellungen „Lamm Gottes" und „Pelikan" geschmückt sind. Sechs Felder steigen, zusammengefaßt durch den Edelsteine aufweisenden Knauf, verjüngend empor, um mit einer gewissen Betonung sachlich in dem vom Schaft getragenen Mittelbau zu enden. Diesen selbst hat der Künstler mit einem Reichtum an ornamentalem Schmuck und kostbaren Edelsteinen ausgestattet, der in seiner Wirkung nur selten übertroffen werden dürfte. Neben in Filigran gefaßten Edelsteinen, vertreten durch viele alles belebende Feueropale und die herrlichen grünen Turmaline tritt vermittelnd, das Farbenspiel ausgleichend, des Mondsteins milder Schein. Alles umrankt das Kreuzornament in einer kaum gekannten Anwendung. Eine ebenso erstaunliche Leistung wie die Vorderfrontseite sind sowohl künstlerisch als technisch die beiden Seitenteile. Auf vier Platten erscheinen die Apostelsymbole in Goldfiligran, das auch den freien Raum um den Ausschnitt für die Lunula bedeckt. Der Bestimmung des Gefäßes entsprechend, wird durch die Ausstrahlung, die vom Allerheiligsten ausgeht und hier durch einen sonnenscheibenförmigen Strahlenkranz dargestellt ist, dieses in den Mittelpunkt gerückt und so dem Auge des Beschauers die gewünschte Richtung gegeben. Ein kostbarer, kreisrunder Reif, der in seiner Ausstattung dem Mittelbau gleicht, hält die Strahlen und bringt sie in glückliche Verbindung zu diesem. Einen Abschluß findet das herrliche kirchliche Gerät im heiligsten Zeichen der Christenheit: dem Kreuz.
Die Bedeutung dieser Monstranz für unsere Zeit ist nicht nur die ganz wesentliche Bereicherung gegenüber den nach früheren Mustern sklavisch kopierten Formen, sondern zeigt, was von dem Goldschmied mit künstlerischer Begabung verlangt und an neuzeitlicher Kunst gegeben werden kann: Ein Kunstwerk, das durch seine Schönheit und seinen Gehalt des Künstlers eigenes Ich zu uns sprechen läßt. Otto Müller.

Orientalische Edelsteinschnitzereien in Amerika · Karl Frank

Die Kultur Chinas und Japans zeigt sich in der Überlieferung von kostbaren Edelsteinschnitzereien, eine Tradition des Orients, die im Laufe des letzten Jahrzehnts mehr und mehr das Interesse des Europäers fand. Ein natürliches Gefühl ist die tief in uns eingepflanzte Liebe für Edelsteine, und die Gründe dafür dürften leicht zu erklären sein. Herrliche Farbenkombinationen und Lichtreflexe sowie Beständigkeit der Edelsteine in Verbindung mit den kuriosen Überlieferungen über die bunte Entwicklungsgeschichte halten das allgemeine Interesse dafür wach.
Wir leben in einer Welt des ständigen Wechsels. Die herrlichen Farben des Regenbogens, das Feuer des Blitzes und die bunte Blumenpracht sind nur von vorübergehender Dauer, während das reine Feuer und die Farbenglut des Edelsteins uns für Jahrtausende erhalten bleibt.
Zu verschiedenen Zeiten und in verschiedenen Teilen der Erde war das Gebiet der Edelsteine stets mit kuriosen Ideen und sagenhafter Vorgeschichte umwoben, was uns heute bisweilen unglaublich erscheint. Trotzdem die oft abenteuerlichen Auslegungen der Astrologen und Wunderdoktoren der alten Zeit mit unserer realen Weltanschauung nicht in Einklang zu bringen sind, finden wir bei eingehender Nachforschung, daß die den Edelsteinen zugeschriebenen wunderlichen Eigenschaften oft in einer besonderen Qualität, einem auffallenden Feuer oder sonderlichen Glanz des betreffenden Exemplares zu suchen sind. Das instinktive Gefühl an eine besondere Eigenschaft gewisser Steine ist bis in die heutige Zeit erhalten geblieben und spielt bei der Anschaffung kostbarer Juwelen und Steinarbeiten oft eine nicht unwesentliche Rolle.
So ist Jade seit Urgedenken Symbol des chinesischen Reiches gewesen und in einer nicht unnatürlichen Entwicklung ein Wahrzeichen von Kraft und Ansehen geworden. Das chinesische Volk hält Jade für den edelsten Stein der Erde und schreibt ihm sogar übernatürliche Kräfte zu. Man bezeichnet Jade als die Nahrung der Unsterblichen, Jaderinge beschützen den Träger in Gefahr, Jadeketten sind ein Zeichen der Freundschaft. Den Unbewanderten interessiert der Stein

an sich weniger, hingegen ist es die wunderbare Kunstschnitzerei, in der es die Chinesen zu einer fast unglaublichen Fertigkeit gebracht haben.

Im Handel finden wir besonders Armbänder, Ohrringe, Siegelringe und Ketten mit eingesetzten Jadeplatten und Gravuren. Diese Arbeiten sind heute nicht allein in China selbst zu sehen, sondern bilden einen wesentlichen Lagerbestandteil des neuzeitlichen Juweliers sowohl in Amerika als auch in Europa. Aus beiden Kontinenten wird berichtet, daß der Umsatz von Jade im letzten Jahre auf das doppelte gestiegen ist im Vergleich zum Vorjahre.

Da im Zusammenhang mit der alten Überlieferung in China eine besonders große Verehrung und Nachfrage für Jade besteht, werden wertvolle Stücke nur selten exportiert, sondern bleiben im Besitz angesehener chinesischer Familien. Allerdings hat der Sturz der Manchu-Regierung manches geändert. Viele wertvolle Jadeschnitzereien, darunter zahlreiche Stücke aus dem kaiserlichen Palast zu Peking, wurden zum Verkauf angeboten und manches wertvolle Stück kam nach Amerika, was nur durch die Umwälzungen im Wirtschaftsleben möglich war.

Der Verfasser dieses Artikels hatte Gelegenheit, eine Edelsteinsammlung im Staate Neuyork zu besichtigen, die sich in Privatbesitz befindet und besonders bemerkenswerte Stücke aus dem chinesischen Kaiserpalast enthält. Wertvolle Prunkvasen in Jade mit eingesetzten Blumen, die sich wiederum nur aus einzelnen geschnitzten Halbedelsteinen zusammensetzen, bilden das Merkmal der Sammlung. Kostbare Blumenbehälter mit Blättern, Zweigen und Früchten aus echten Steinen in den natürlichen Farben zusammengestellt, sind in den umfangreichen Schaukästen untergebracht. Die Ausstellung umfaßt Stücke, die bis in das 18. Jahrhundert zurückreichen und heute praktisch nicht mehr angefertigt werden können, so daß auch der Wert dieser Kunstwerke eigentlich gar nicht in Zahlen ausgedrückt werden kann. Die Sammlung erstreckt sich auf verschiedene geräumige Säle in chinesischem Charakter und ist mit viel Geschmack angeordnet. Infolge einer genau berechneten künstlichen Beleuchtung wirkt die Ausstellung in einer Kombination von direktem und indirektem Lichte wie ein indisches Zaubermärchen auf den Besucher.

Eine andere Sammlung wertvoller Jadestücke befand sich auf der „Sesqui Centennial", der Internationalen Ausstellung in Philadelphia. Eine Halskette in Jade von besonders seltener Schönheit bildete das Hauptstück mit einem Wert von etwa 50000 Dollar. Außerdem wurden eine Anzahl geschnitzter Jadefiguren gezeigt, die ebenfalls zu den besten Stücken zählten. Eine Sammlung der verschiedenen Jadefarben war von besonderem Interesse und zwar enthielt die Kollektion grünen, weißen und braunen Jade, während im allgemeinen Jade in einem warmen grünen Ton auf den Markt kommt.

Das Rohmaterial wird indeß nicht, wie vielfach angenommen, in China gefunden, dortselbst werden nur verschwindend kleine Mengen gefördert. Die bedeutendsten Fundstellen befinden sich im Gebiet des Himalaya (Burma). Nach Dr. G. F. Kunz liegen die Werke in der Regel für etwa zehn Monate im Jahre unter Wasser und nur im Frühjahre wird das Wasser ausgepumpt, so daß pro Jahr nun ungefähr sechs Wochen dort gearbeitet wird. Weitere Vorkommestellen sind in Turkestan, Sibirien, Neu-Seeland und Mexiko, doch, wie schon erwähnt, verdienen heute nur die Himalaya-Werke besondere Bedeutung. Der in Deutschland bisweilen verarbeitete Jade (Nephrit) stammt meist von Neu-Seeland und hat eine dunkelgrüne Farbe. Es besteht die Möglichkeit, daß sich an den anderen Fundstellen außer denen im Himalayagebiet größere Lager befinden, die im Laufe der Zeit noch ausgebeutet werden können, doch sind die vorliegenden Berichte über die Minen der einzelnen Länder meist ungenau.

Während von den Vorkommestellen die Rede ist, verdient ein Jadeblock (Nephrit) Erwähnung, der sich im American Museum of Natural History in Neuyork befindet. Es handelt sich um einen der größten jemals gefundenen Stücke und stammt aus Jordansmühl in Schlesien, eine Entdeckung des amerikanischen Geologen Dr. G. F. Kunz aus dem Jahre 1899. Der Block wiegt 2140 kg und dient als Beweis dafür, daß die in Europa gefundenen prähistorischen Jadeexemplare nicht während der Völkerwanderung aus dem Osten kommen mußten. An der gleichen Stelle entdeckte H. Traube bereits 1884 eine Anzahl kleinerer Jadestücke, doch der Kunz'sche Fund gilt als das größte geförderte Jade-Einzelstück mit Ausnahme eines ebenso interessanten Stückes, das etwas größer ist und aus Neu-Seeland stammt.

Selbst in Fachkreisen besteht über die Jadefrage noch Zweifel. Man bezeichnet nämlich mit Jade verschiedene Mineralien, deren hauptsächlichste Jadite und Nephrite bilden, und auch diese sind schwer mit dem Auge voneinander zu unterscheiden, da beide Mineralien im gleichen Gestein vorkommen und nach dem üblichen Schleif- und Polierverfahren einen grünen ölartigen Glanz erhalten. Die Zusammensetzung ist für Jadite Natrium und Aluminium und für Nephrite Kalk-Silikat und Magnesia-Silikat, doch bestehen immer noch Zweifel über diesen rätselhaften Stein, die durch chemische und mineralogische Nachforschungen geklärt werden müssen.

Die bunte Vorgeschichte dieses Steins hat bei den Liebhabern ein großes Interesse für Jade entwickelt und für gute Stücke werden bisweilen fabelhafte Preise erzielt. Die hohe Einschätzung

zeigt sich schon bei den Auktionen, die in China abgehalten werden.
Eine wertvolle Sammlung befindet sich im Metropolitan Museum of Art in Neuyork, die in vielen Jahren von dem in Amerika geschätzten Kunstfreund Bishop zusammengetragen wurde und unter der Bezeichnung Bishop Collection bekannt ist. Diese Sammlung enthält auch eine Anzahl interessanter Nephritwerkzeuge der prähistorischen Zeit und zwar wurden diese Funde in Mexiko ausgegraben. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang die Feststellung der Mineralogen, daß gerade auf mexikanischem Gebiet bis heute kein Jade in der ursprünglichen Form, d. h. unverarbeitet an der eigentlichen Vorkommestelle festgestellt wurde. — Die besten Kenner sind besonders in China anzutreffen, wo Jade als glückbringend gilt und im Zusammenhang mit den religiösen Zeremonien des Landes steht. Ein bekannter chinesischer Händler erzählte, daß viele Einheimische des Reiches der Mitte seinen Laden besuchen, um nur einige Gegenstände aus Jade in der Hand halten zu können.
So wie in früherer Zeit in China Jade als heilend galt und heute noch als glückbringend ein begehrter Artikel ist, wird heute der Stein in Amerika und Europa populär, und je mehr wir über die Geschichte desselben belehrt werden, desto größer wird das allgemeine Interesse dafür.

Gerichtliche Entscheidungen

Pflicht des Gewerbetreibenden, für den Fall seiner Abwesenheit von dem Betriebe eine Person zur Annahme eingeschriebener Briefe zu bestellen.

Bekanntlich ist es häufig schwierig, demjenigen, dem gegenüber man eine bestimmte Erklärung abgeben will, ein diesbezügliches Schreiben zu übermitteln. Auch der eingeschriebene Brief kann seinen Zweck verfehlen, wenn der Gegner in seiner Behausung bzw. in seinem Geschäftslokal nicht anwesend oder gar verreist ist, und wenn niemand bevollmächtigt ist, für den Adressaten eingeschriebene Briefe in Empfang zu nehmen.
Das Oberlandesgericht Köln hat in einem seiner Entscheidung unterstellten Falle sich dahin ausgesprochen, daß Personen, die in irgendwelchen Vertragsbeziehungen zueinander stehen, dafür sorgen müssen, daß ihnen Erklärungen des Gegners zugehen können. Bei Gewerbetreibenden, deren Betrieb nicht ganz geringfügig ist, besteht eine solche Pflicht unbedingt auch bezüglich des Empfangs von eingeschriebenen Briefen; denn für die Übermittelung von wichtigen Erklärungen sind eingeschriebene Briefe etwas so allgemein Gebräuchliches, daß mit ihrem Eingang stets zu rechnen ist. Aus dem das ganze Rechtsleben beherrschenden Grundsatz von Treu und Glauben muß entnommen werden, daß, wer schuldhaft das Zugehen einer Erklärung vereitelt, sich so behandeln lassen muß, *als sei ihm die Erklärung zugegangen*. Derjenige, welcher die Erklärung im eingeschriebenen Briefe abgegeben hat, braucht sich auch nicht etwa darauf verweisen zu lassen, er müsse einen nochmaligen Versuch vermittels des Gerichtsvollziehers machen, denn das würde eine unerträgliche Erschwerung des Geschäftsverkehrs bedeuten. (Oberlandesgericht Köln, 5. U. 1. 27.)

Behandlung von Kommissionsware im Konkurse.

Der Gläubiger eines in Konkurs geratenen Gewerbetreibenden strengte gegen den Konkursverwalter Klage auf Auskunfterteilung darüber an, welche Waren, die er dem in Konkurs Geratenen geliefert habe, am Tage der Konkurseröffnung noch vorhanden waren. Der Konkursverwalter gab die Auskunft, es seien noch für 1755 Mark von dem Kläger herrührende Waren vorhanden gewesen, die er für 737 Mark an die Ehefrau des in Konkurs Geratenen verkauft habe.
Nunmehr strengte der Gläubiger gegen den Konkursverwalter Klage an, mit der er seine Verurteilung verlangte, an ihn 1750 Mark zu zahlen, da es sich um Kommissionsware gehandelt habe, an der der in Konkurs Geratene niemals Eigentumsrecht erworben hatte. Während die erste Instanz den beklagten Konkursverwalter nur zur Zahlung von 737 Mark an den Kläger verurteilte, hat das Kammergericht ihn auch zur Zahlung des Unterschiedes zwischen den dem Kläger bereits zugesprochenen 737 Mark und den von ihm eingeklagten 1755 Mark verurteilt. — Es muß als erwiesen angesehen werden, so entschied das Kammergericht, daß Kläger dem in Konkurs geratenen Gewerbetreibenden die fragliche Ware nur in Kommission gegeben hat. Der Kläger ist also Eigentümer der Ware geblieben. Falls der Konkursverwalter einen Aussonderungsanspruch schuldhaft verletzt, können Schadenersatzansprüche — z. B. aus §§ 823 und 989 BGB. — begründet sein, und zwar sowohl gegen die Masse, falls der Verwalter im Rahmen seiner Verwaltungsbefugnisse handelt, wie gegen den Konkursverwalter persönlich. Die Masse haftet dem Kläger gemäß § 990, Abs. 2 BGB., wegen Verzuges des beklagten Konkursverwalters. Da der beklagte Konkursverwalter der Aufforderung des Klägers, ihm die Ware herauszugeben, nicht nachgekommen ist, so ist er in Verzug geraten. — Der Beklagte kann sich auch nicht darauf berufen, daß ihn kein Verschulden treffe; denn er war in der Lage, die Berechtigung des Klägers auf Herausgabe seines Eigentums an Hand der Geschäftspapiere des in Konkurs Geratenen zu prüfen und festzustellen. (Kammerger. 6. U. 5269. 27.)

Einkommensteuer. Absetzungen für neuangeschaffte Maschinen.

Zwischen einem Steuerpflichtigen und dem Finanzamt bestanden Unstimmigkeiten darüber, in welcher Höhe auf neuangeschaffte Maschinen Absetzungen vorzunehmen seien. — Der Reichsfinanzhof verwies auf § 19 des Einkommensteuerges., wonach in Fällen dieser Art folgende Wertansätze in Betracht kommen: entweder der Anschaffungs- bzw. Herstellungspreis unter Abzug der nach den Bestimmungen des Einkommensteuergesetzes zulässigen Absetzungen für Abnutzung — oder der gemeine Wert. Die bei Ansetzung des Anschaffungs- bzw. Herstellungspreises zugelassenen Absetzungen für Abnutzung bemessen sich nach der gemein-

gewöhnlichen Benutzungsdauer des Gegenstandes und sind nach Hundertsätzen zu berechnen — § 16, Abs. 3 des Einkommensteuergesetzes. Sie können für einen Steuerabschnitt höchstens mit dem Betrage berücksichtigt werden, der sich bei der Verteilung auf die Gesamtdauer der Verwendung oder Nutzung ergibt. Absetzungen für außergewöhnliche Abnutzung in einem Steuerabschnitt sind zulässig, bedürfen jedoch besonderen Nachweises. Hieraus ergibt sich, daß die Absetzungen grundsätzlich gleichmäßig auf die voraussichtliche Nutzungsdauer des Gegenstandes zu verteilen sind. Andernfalls hätten die Vorschriften keinen Sinn, daß für den Steuerabschnitt höchstens der sich bei Verteilung auf die gesamte Nutzungsdauer ergebende Betrag berücksichtigt werden darf, und daß Absetzungen für außergewöhnliche Abnutzungen nur zulässig sind, wenn sie besonders nachgewiesen werden. Das Gesetz geht hiernach davon aus, daß in einem Steuerabschnitt grundsätzlich höchstens derjenige Teil des Anschaffungs- bzw. Herstellungspreises als Absetzung zuzulassen ist, der dem Verhältnis der in diesen Steuerabschnitt fallenden Nutzungszeit zur gesamten voraussichtlichen Nutzungsdauer des Gegenstandes entspricht. — Daß die Nutzungsdauer nach vollen Jahren oder nach vollen Steuerabschnitten zu berechnen sei, sagt das Gesetz nicht. Ist also ein Gegenstand erst im Laufe eines Steuerabschnittes angeschafft und in Benutzung genommen, so kann für diesen Steuerabschnitt grundsätzlich auch nur ein verhältnismäßiger Bruchteil der auf ein volles Jahr entfallenden Absetzung zugebilligt werden. Für diesen Steuerabschnitt trotz einer kürzeren Benutzungszeit die volle Jahresabsetzung zuzubilligen, besteht kein Anlaß, da auch der infolge der Abnutzung eingetretene Wertverzehr entsprechend geringer ist. Nur dann, wenn in einem Steuerabschnitt eine außergewöhnliche Abnutzung nachgewiesen wird, ist eine höhere Absetzung zulässig. (RFinH., I. A. 267. 27.)

Stille Teilhaberschaft. Aufwertung.

Der Kläger hatte sich im Jahre 1917 als stiller Gesellschafter am Geschäft des Beklagten mit 80 000 Mark bar beteiligt. Der Vertrag sollte für fünf Jahre gelten. Im Juni 1921 trat der Beklagte an den stillen Teilhaber mit dem Ersuchen heran, seine Einlage schon jetzt herauszuziehen, da er, der Beklagte, nicht geneigt sei, den Vertrag über die Vereinbarung hinaus — 22. Dezember 1922 — zu verlängern. Der Kläger erhielt denn auch am 15. Juni 1921 seine Einlage im Betrage von 80 000 Mark zurück und quittierte, daß seine Kapitalforderung an den Beklagten getilgt sei.

Später verlangte der Kläger Aufwertung. — Das Kammergericht hatte den Anspruch mit der Begründung abgewiesen, das Reichsgericht habe den 15. August 1922 als frühesten für die Aufwertung in Betracht kommenden Zeitpunkt erklärt. — Indessen hat auf die Revision des Klägers der höchste Gerichtshof zugunsten des Klägers erkannt. Allerdings hätten sich mehrere Senate des Reichsgerichts auf den Standpunkt gestellt, den das Kammergericht zur Richtschnur für seine Entscheidung nimmt. Aber inzwischen sind andere Senate des höchsten Gerichtes zu einer anderen Anschauung gelangt, namentlich wenn es sich um wirtschaftlich besonders erhebliche, nur vereinzelt vorkommende Geschäfte im Handelsverkehr handelt. Denn solche Geschäfte hätten vielfach für den, der die Aufwertung verlangt, eine lebenswichtige Bedeutung, bildeten die Grundlage für seine künftige wirtschaftliche Existenz. — In einem Falle wie dem vorliegenden kann der Aufwertungsanspruch schon dann gerechtfertigt sein, wenn seit der Begründung des Schuldverhältnisses bis zu seiner Tilgung eine solche Verschiebung des inneren Wertes der Mark eingetreten ist, daß es bei Berücksichtigung der Verhältnisse der Beteiligten und der sonstigen Umstände als unbillig gelten müßte, wenn der Schuldner den Gläubiger an dem Satze Mark = Mark, festhalten wollte. In der zur Entscheidung stehenden Sache ist zu bedenken, daß der Kläger zu einer Zeit, als die Mark noch so gut wie vollwertig war, den erheblichen Betrag von 80 000 Mark, der vielleicht sein ganzes Vermögen darstellte, in das Geschäft des Beklagten einlegte. Die Rückerlangung eines Betrages von annähernd gleichem Werte war also für den Kläger vermutlich von besonderer lebenswichtiger Bedeutung, und auch das Erfordernis einer erheblichen Verschiebung des Wertes der Mark zwischen Hingabe und Rückzahlung des Geldes trifft hier zu, da beim Rückempfang der 80 000 Mark diese, zum Dollarkurs umgerechnet, nur noch etwa 4820 Goldmark wert waren. (RGer. II. 78. 27.)

Stillschweigen im Geschäftsverkehr.

Bekanntlich gilt im allgemeinen im Geschäftsverkehr der alte Grundsatz, daß derjenige, welcher schweigt, sich einverstanden erklärt. In einem Falle, der das Reichsgericht beschäftigte, hatte eine Gesellschaft m. b. H. einem Kunden ein Angebot gemacht und eine Bestätigung verlangt. Für den Fall der Nichtbestätigung sollte also das Angebot als nicht angenommen gelten. — Der Kunde bestätigte das Angebot, richtete aber das diesbezügliche Schreiben nicht an die Gesellschaft, sondern an die Adresse eines Vorstandsmitgliedes der Gesellschaft, das den Brief auch empfing, ihn mit seinem Eingangsvermerk versah und ihn zu den Geschäftsakten nahm. Da die Gesellschaft jedoch inzwischen ein Interesse daran gewonnen hatte, den Auftrag nicht auszuführen, so beachtete sie das Bestätigungsschreiben nicht, und zwar mit der Begründung, der Kunde habe nicht ordnungsgemäß bestätigt; er hätte seinen Brief an die Gesellschaft richten müssen, nicht aber an ein einzelnes Vorstandsmitglied. Der höchste Gerichtshof hat indessen dahin entschieden, daß die Willenserklärung der Gesellschaft als zugegangen zu gelten habe, auch wenn sie nur an ein Vorstandsmitglied gelangt ist. Wer einem gesetzlichen Vertreter einer juristischen Person eine Willenserklärung zugehen läßt, so wird in den Gründen ausgeführt, muß sich darauf verlassen können, daß die juristische Person sie damit kennt. Behält der Empfänger sie für sich, so ist das ein Internum der juristischen Person, das den Erklärenden nichts angeht. Daraus folgt weiter, daß die in dem Schweigen liegende Willenserklärung der Gesellschaft nicht mehr von ihr angefochten werden kann. (Reichsger. I., 256. 26.)

Die Menschen werden nur durch die Macht des Gesetzes auf den Pfad der Gerechtigkeit hingedrängt

Plato

Für den werktätigen Goldschmied

Über die Selbstherstellung von Gold- und Silberbädern. (Schluß.)

Hierauf gibt man dazu eine Auflösung von 60 g Zyankali (pro 1 g Gold 3 g KCN), worauf sich der ganze Niederschlag in kürzester Zeit unter Bildung einer wasserhellen Flüssigkeit löst. Diese stellt ohne weiteres ein sofort brauchbares Gelbvergoldungsbad dar, das nur noch auf das Volumen von 10 l verdünnt wird.

Hat man keine Saugnutsche, so kann man auch auf einem gewöhnlichen Trichter filtrieren. Sehr vorteilhaft ist dabei die Verwendung eines Trichters mit Hahn, der nach dem Auswaschen des Knallgoldes geschlossen wird, worauf man die zum Lösen desselben nötige Zyankalilösung auf den Niederschlag gießt, so daß sich derselbe gleich auf dem Filter lösen kann. Nach dem Verschwinden des Knallgoldes öffnet man den Hahn und läßt das fertige Bad in ein Gefäß laufen und wäscht mit Wasser einige Male das Filter goldfrei.

Will man, wie von vielen Praktikern ebenfalls getan wird, statt von Knallgold direkt vom Chlorgold, richtiger gesagt von der Goldchlorwasserstoffsäure ausgehen, so hat man zu beachten, daß die Goldlösung nach der erfolgten Auflösung des Goldes noch viel überschüssige Salz- und Salpetersäure enthält, die beide zuvor möglichst entfernt werden müssen; besonders soll alle Salpetersäure durch wiederholte Zugabe von Salzsäure beim Eindampfen völlig daraus verjagt werden. Man ist daher, im Gegensatz zur eben beschriebenen Herstellung der Bäder aus Knallgold, gezwungen, die erhaltene Goldlösung soweit als möglich eindampfen zu müssen, und zwar solange, bis dieselbe ganz dickflüssig, ölig, beinahe schwarzbraun aussieht. Dabei hat man aber besonders darauf zu achten, daß die Schale an keiner Stelle überhitzt wird, weil das Goldchlorid schon bei 185° in das in Wasser unlösliche Goldchlorür AuCl übergeht und bei noch stärkerem Erhitzen geht auch das letzte Atom Chlor weg und es hinterbleibt metallisches Gold, das natürlich von neuem gelöst werden müßte.

Hat man sonach unter entsprechender Vorsicht bis zur Syrupkonsistenz eingedampft, so nimmt man die Schale weg und verdünnt wieder gehörig mit Wasser. Um sodann die letzten darin enthaltenen Säurereste zu beseitigen, bereitet man sich eine Ätzkalilösung, und gibt von derselben solange zu, bis die Lösung neutral ist, d. h. also bis sich blaues Lakmuspapier nicht mehr rötet; dabei fällt allerdings ein voluminöser, rotbrauner Niederschlag von Aurihydroxyd aus, der sich jedoch bei der nachherigen Zugabe von Zyankali leicht wieder löst. Diese Zyankalilösung stellt man sich her, indem man auf 1 g gelöstes Gold 2 g Zyankali (natriumfrei) in Wasser auflöst und zu der nach obigen Angaben behandelten Goldlösung zugießt, worauf man ein fertiges Gelbgoldbad hat.

Außer diesen eben beschriebenen Goldbädern, die nur aus Knallgold oder Goldchlorid in Zyankali gelöst bestehen, gibt es noch eine Unmenge von Rezepten, die unter Verwendung von noch weiteren Salzen angesetzt werden, wobei besonders phosphorsaures und schwefligsaures bzw. doppelt schwefligsaures Natron Verwendung findet. Durch Zusatz derartiger Salze, wovon im allgemeinen ca. 10 g pro Liter gegeben werden, wird der Leitungswiderstand des Bades verringert; unbedingt nötig sind sie jedoch nicht, da auch die nur mit Zyankali angesetzten Bäder stets tadellose Niederschläge geben. Auf alle Fälle soll man sich aber vor einem Zuviel bei der Zugabe solcher Leistungssalze hüten, da dadurch das Bad nur unnötig beschwert wird, so daß leicht beim Stehen der Bäder am Boden Salze auskristallisieren.

Neben diesen eben besprochenen, meist verwendeten reinen Gelbgoldbädern gibt es nun noch eine ganze Anzahl Vorschriften, die bestimmte Färbungen des Goldniederschlages erzeugen, wie Rotgold, Grüngold, Blaßgold.

Die Rotgoldtöne erzeugt man durch Zusatz von etwas Kupferkaliumzyanid, die Grüngoldbäder durch Zugabe von Silberkaliumzyanid, die Blaßgoldbäder durch Zugabe von Nickelkaliumzyanid. Durch gleichzeitige Verwendung von mehreren derartigen Zusätzen hat man es in der Hand, alle möglichen Nüancen der Färbung zu erreichen, deren eingehende Besprechung jedoch hier zu weit führen würde; als Beispiele mögen lediglich für jede dieser oben genannten Färbungen ein erprobtes Rezept genannt werden:

Rotvergoldung:

2 g Gold (als Knallgold)
1 g Kupferkaliumzyanid (oder essigsaures Kupfer)
8 g Zyankali
1 l Wasser

Grünvergoldung:

3 g Gold (als Knallgold)
0,8 g Silber (= 1,5 g Kaliumsilberzyanid)
12 g Zyankali
1 l Wasser

Blaßvergoldung:

2 g Gold (als Knallgold)
2 g Nickelkaliumzyanid
0,2 g Silber (= 0,38 g Silberkaliumzyanid)
8 g Zyankali
1 l Wasser

Statt Rot- und Grüngoldbäder zu verwenden, wird auch vielfach so gearbeitet, daß man zur Erzielung einer roten Farbe erst verkupfert und dann gelbvergoldet und für grün erst versilbert und darüber gelbvergoldet. Der jeweils durchschimmernde Untergrund gibt dann die gewünschte Nüance. Je nach Wunsch und Geschmack hat man es in der Hand, durch vorsichtige Zugabe von Lösungen bestimmter Konzentration obiger Doppelsalze alle möglichen Nüancen von Goldfärbungen zu erzielen; natürlich muß man bei derartigen Versuchen stets genau wissen, wieviel Gewichtsteile man jeweils zugegeben hat, um nach Erreichung der gewünschten Färbung auch später bei Neubereitung von solchen Bädern nicht jedesmal wieder von neuem erst ausprobieren zu müssen.

Verchromung.

(Ein weiteres galvanisches Metallschutz-Verfahren.) *)

Trotz der hervorragenden Eigenschaften des metallischen Chroms zögerte die Industrie verhältnismäßig lange, Überzüge von Chrom als Korrosionsschutz auf technische wie Gebrauchsartikel anzuwenden. Weiß man doch, daß das Chrom zu jenen merkwürdigen Metallen gehört, welche den sog. passiven Zustand annehmen können, in dem sie in ihrem Verhalten den Edelmetallen ähneln und daß das Chrom vornehmlich unter den meisten chemischen Bedingungen diesen passiven Zustand einnimmt, so daß das Chrom gewissermaßen die Rolle eines Ersatzes von Gold und Platin spielt. Bei dem Charakter des Chroms als Überzugsmetall ist es natürlich von großer Wichtigkeit, daß die Überzüge tatsächlich lücken- und porenfrei ausfallen, denn der Grad des Korrosionsschutzes der Deckschichten hängt von ihrer Dichtigkeit und ihrer Haftfestigkeit ab. Hier ist es die Methode der Elektro-Chrom-Ges., die nach einem sicher arbeitenden galvanotechnischen Verfahren Chrommetallüberzüge herstellt, die sämtlichen Anforderungen Genüge leisten.

Das metallische Chrom, das sich elektrolytisch aus diesen Verchromungsbädern in polierfähiger Form abscheiden läßt, zeichnet sich durch seine platinähnliche Farbe und besonders durch große Härte (Haftfestigkeit) aus, so daß bereits verhältnismäßig dünne Niederschläge von Chrom genügen gegenüber von Niederschlägen, wie sie z. B. in der Vernicklung angewendet werden, damit die überzogenen Gegenstände eine lange Haltbarkeit — Lebensdauer — aufweisen.

Man unterscheidet zwei Abscheidungsformen für Chrom, und zwar eine glänzende und eine matte Form, so daß im ersteren Falle auf polierten Gegenständen direkt hochglänzende Chromüberzüge hergestellt werden können.

Das metallische Chrom, das nach diesem galvanotechnischen Verfahren abgeschieden wird, besitzt eine derartige Härte, daß es bei intensivster Beanspruchung nicht abgenutzt werden kann.

Eine besondere Eigenschaft des Chroms ist der hohe Schmelzpunkt. Er liegt fast doppelt so hoch wie der des Nickels. Diese Eigenschaft, sowie die große Härte und Haftfestigkeit der Überzüge bietet eine außerordentliche Fülle von Verwendungsmöglichkeiten. Überall dort, wo es auf große Hitzebeständigkeit ankommt, d. h. wo die betreffenden verchromten Metallteile mit direktem Feuer in Berührung kommen, wird die Verchromung mit besonderem Vorteil angewendet werden können. So z. B. bei Brennerteilen aller Art, Zündern, Ventilen u. ä. Benzinmotoren, Scheinwerfern und dgl.

Die große Härte gewährleistet große Sicherheit gegen Abnutzung von Maschinenteilen u. ä. Da Chrom von Atmosphärilien in keiner Weise angegriffen wird, wie desgleichen unempfindlich ist gegen Alkalien, den meisten Säuren und Salzen, so eignet es sich auch zur Bekleidung von Gefäßen, Rohren, Armaturen, sowie bietet seine Rostsicherheit und Beständigkeit gegen Feuchtigkeit, Luft usw. ein weiteres Anwendungsgebiet für die Herstellung chirurgischer und zahnärztlicher Instrumente wie Messer aller Art.

Zu bemerken wäre noch, daß die Anlagekosten für Verchromungsanlagen nicht höher liegen als die für Vernicklungsanlagen, wohl gemerkt mit dem unterschiedlichen Vorteil für Chrom, daß man hier mit einer Plattierungsdauer von 10 bis 20 Minuten Niederschläge von Chrom in einer Stärke erhält, wie man sie bei Nickel nur mit einer wesentlich höheren Zeitdauer erzielen kann.

---

*) Wir verweisen auf den in Heft 7 vom 24. März 1928 erschienenen Aufsatz „Das Jirotka'sche Tauchverfahren". (D. Red.)

Das Schmelzen von Goldfeilung.

Wird in einer Fabrik oder in einer Goldschmiedewerkstätte fast ausschließlich Gold von dem gleichen Feingehalt verarbeitet, so kann die sich dabei ergebende Feilung ohne weiteres geschmolzen und wieder verarbeitet werden. In vielen Betrieben ist es daher eingeführt, die verschiedenen Goldsorten getrennt zu halten, und für jede Sorte dient je eine Blechbüchse zur Aufnahme des Abfalles und der Feilung. Selbstverständlich muß peinlichste Sorgfalt darauf verwendet werden, daß kein Durcheinander entsteht, und das Brettfell muß jedesmal vor Verarbeitung eines anderen Feingehaltes sauber ausgeputzt werden, so daß die Feilung ganz rein bleibt. Notwendig, ja unerläßlich ist es, daß die Feilung vor dem Schmelzen in einer eisernen Glühschale gut ausgebrannt und mittels des Magneten ausgezogen wird, denn selbst die geringsten Eisenteile würden das Gold schlecht und unbrauchbar machen. Alsdann wird das gleiche Quantum Schmelzpulver, das man von jeder Scheideanstalt beziehen kann, dazugegeben und gut miteinander vermengt. Bei der großen Anzahl verschiedenartiger Schmelzpulver empfiehlt es sich, den Verwendungszweck anzugeben. Zum Schmelzen der Feilung dürfen keine Graphittiegel benutzt werden wie beim Schmelzen von Gold ohne Schmelzpulver, weil das Schmelzpulver die Eigenschaft hat, den Graphit im Feuer vollständig zu zerfressen. Man verwendet daher die bekannten hessischen Tiegel, die vor dem Gebrauch durch Klopfen mit dem Knöchel des Fingers probiert werden und einen hellen Ton geben müssen, wenn sie brauchbar sein sollen. Im Feuer wird der Tiegel zugedeckt, doch ist hierbei zu beachten, daß die Feilung infolge des großen Zusatzes von Schmelzpulver Neigung zum Überlaufen hat. Es ist daher von Zeit zu Zeit nachzusehen und sobald das Ganze ins Kochen kommt, deckt man den Tiegel auf, um das Überlaufen zu vermeiden. Zeigt der Inhalt hierzu dennoch Neigung, so schüttet man ein wenig Salz darauf und sofort wird die Masse zurückgehen. Sobald der Fluß in Ruhe kommt, deckt man den Tiegel noch ein wenig zu und stellt ihn dann in die Esse, bis die Masse völlig erkaltet ist. Nach dem Erkalten zerschlägt man den Tiegel und nimmt den sich am Boden gebildeten Goldkönig heraus. War die Feilung nicht verunreinigt, so kann man den König zur Weiterlegierung verwenden, doch ist es nötig, seinen Feingehalt durch Probe festzustellen.

Anreibe-Versilberung für Kupfer.

30 Gramm Höllenstein, 20 Gramm Kochsalz, 450 Gramm Kremortartari werden innig miteinander vermengt und bei Gebrauch wird ein in Spiritus angefeuchteter Lappen in das Pulver getaucht und dieses auf diejenigen Kupferstellen aufgerieben, welche versilbert werden sollen.

Kalkulation und Buchführung

Wann muß ein Wechsel bezahlt werden?

Von seiten der Banken und Protestbeamten wird immer wieder die Feststellung gemacht, daß selbst in den Kreisen, die regelmäßig Wechsel unterschreiben, keine genügende Klarheit darüber besteht, an welchem Tage ein Wechsel fällig ist bzw. wenn er bezahlt werden muß.

Nach der Wechselordnung ist ein Wechsel an dem in seinem Texte bestimmten Tage fällig. Ist die Zahlungszeit auf die Mitte eines Monats gesetzt worden, so ist der Wechsel am 15. dieses Monats fällig. Bei Sonn- und Feiertagen ist der nächste Werktag Zahlungstag. Im Geschäftsleben ist vielfach die falsche Auffassung verbreitet, daß ein Wechsel erst zwei Tage nach dem Tage bezahlt werden muß, der im Wechsel als Fälligkeitstag angegeben ist. Diese verkehrte Ansicht beruht anscheinend auf einer irrtümlichen Auffassung des Artikel 41 der Wechselordnung, der den Regreß mangels Zahlung behandelt. In diesem Artikel heißt es, daß die Erhebung des Protestes am Zahlungstage zulässig ist, „sie muß aber spätestens am zweiten Werktage nach dem Zahlungstage geschehen". Daraus wird vielfach gefolgert, daß der Wechselschuldner das Recht habe, den Wechsel erst am zweiten Tage nach Fälligkeit zu bezahlen, was durchaus falsch ist. Denn die in diesem Artikel 41 angegebene Frist von zwei Tagen zur Protesterhebung ist lediglich ein Schutz des Wechselinhabers, aber kein Recht für den Wechselschuldner. Jeder Wechsel muß, wie schon betont, vielmehr an dem Tage bezahlt werden, der in dem Wechsel als Fälligkeitstag angegeben ist. Ist dieser Fälligkeitstag ein Sonntag, so ist der nächste Werktag der Zahlungstag.

Der Wechselschuldner ist nur gegen Aushändigung des quittierten Wechsels zu zahlen verpflichtet. Hat er eine Teilzahlung geleistet, so kann er nur verlangen, daß die Zahlung auf dem Wechsel abgeschrieben und ihm Quittung erteilt wird. Der Wechsel wird natürlich nicht ausgehändigt.

Im Geschäftsleben ist es nun in den meisten Fällen üblich, daß die Banken von ihrem Rechte, den Wechsel sofort zu protestieren, falls am Zahlungstage keine Zahlung erfolgt, keinen Gebrauch machen. Der Wechselschuldner wird gewöhnlich schriftlich benachrichtigt, den Wechsel an dem angegebenen Zahlungstage zu bezahlen mit dem Zusatz, daß der Wechsel bis zum nächsten Werktag vormittags $9^1/_2$ Uhr liegen bleibt, um ihm bis zu dieser Frist noch die Zahlung zu ermöglichen. Ein Liegenlassen des Wechsels über diesen Termin hinaus ist aber nicht statthaft. Denn dann würde, wie aus dem Artikel 41 hervorgeht, der Wechselinhaber Gefahr laufen, bei nicht rechtzeitiger Protesterhebung den Regreß mangels Zahlung zu verlieren.

Es kann daher allen Wechselschuldnern nur dringend angeraten werden, ihre Dispositionen so zu treffen, daß sie in der Lage sind, ihre Wechsel am Zahlungstage einzulösen, um unnötige Kosten und gegebenenfalls geschäftliche Schwierigkeiten durch Protestierung ihrer Akzepte zu vermeiden. Es ist notwendig, daß jeder Geschäftsmann, der einen Wechsel unterschreibt, sich Aufzeichnungen darüber macht, an welchem Tage der Wechsel fällig ist und bei welcher Stelle er zahlbar gestellt ist, was nur zu oft unterlassen wird. Auch über den Betrag, über den der Wechsel ausgestellt ist, ist man sich vielfach nicht im klaren. Durch derartige Nachlässigkeiten entstehen häufig sehr unangenehme Folgen. Dr. G.

Vorsicht bei Bezahlung von Rechnungen.

Es kommt bisweilen vor, daß ein Lieferant versehentlich eine bereits fakturierte Lieferung nochmals in Rechnung stellt, und es kann dann dieser Posten möglicherweise zweimal bezahlt werden. Letzteres tritt besonders dann ein, wenn die Rechnungen sofort beim Eintreffen verbucht werden. Wenn auch nicht zu verkennen ist, daß sich dadurch die Schulden rechtzeitig ausweisen, so sollte es jedem als Warnung dienen, seine Zahlungen nicht nach dem Konto zu leisten. Vielmehr ist es empfehlenswert, hierzu die Rechnung zur Hand zu nehmen, und, falls man diese in Ordnung findet, die Zahlung nach der Rechnung vorzunehmen und zugleich auf dieser den Tag und die Art der Zahlung zu vermerken.

Immerhin aber besteht die Möglichkeit, auf die bereits hingewiesen wurde, daß der Posten doppelt fakturiert ist. Hiergegen kann man sich in der Weise schützen, daß man ein Waren-Eingangsbuch einrichtet, in welches in der Warenabnahme jede eingehende Sendung eingetragen wird. Dieses Buch ist mit fortlaufenden Nummern zu versehen und die gleiche Nummer vom Buchhalter auf die Faktura zu schreiben. Natürlich muß dieses Schreiben der Eingangsnummer auf die Faktura an Hand des Waren-Eingangsbuches erfolgen. Der Buchhalter darf also nicht etwa, wenn er eine Rechnung ohne den Vermerk der Eingangsnummer findet, nun im Eingangsbuch nachsehen, welche Nummer er auf die Rechnung zu setzen hat, vielmehr muß dem Buchhalter täglich das Waren-Eingangsbuch übergeben werden, damit er die Numerierung der Fakturen vornehmen kann. Zweckmäßig wird er dann an jeden Posten im Waren-Eingangsbuch einen Vermerk setzen, aber auf keinen Fall einen Haken. Haken sollten überhaupt nie als Kontrolle dienen, weil sie zu leicht zu machen sind. Vielmehr müßte vom Buchhalter als Vermerk in das Waren-Eingangsbuch der Fakturenbetrag gesetzt werden, damit periodisch festgestellt werden kann, ob der verbuchte Wareneingang mit der Summe der Wareneingänge in der Warenannahme übereinstimmt. Man wird daher das Warenkonto so führen, daß dessen Soll-Seite nur die Wareneingänge aufnimmt. Doppeltes Fakturieren und die Verbuchung falscher Beträge sind dann sofort zu erkennen.

Es ist selbstverständlich, daß der Rechnungsbetrag, wenn ihn der Buchhalter in das Waren-Eingangsbuch schreibt, genau geprüft wird. Dazu gehört vor allen

Dingen, daß die Kopie der Bestellung zur Hand genommen wird. Wie oft übersieht der Kaufmann bei der Zahlung, die Fracht abzuziehen, trotzdem er frei seinem Orte oder sogar franko Haus gekauft hat, oder er vergißt den Skontoabzug oder dgl.
Die Warenannahme muß also jede Sendung sofort in das Waren-Eingangsbuch verbuchen, und der Buchhalter muß ebenfalls jede Rechnung sofort verbuchen. Er wird sie aber erst dann bezahlen, wenn er auf der Rechnung die Nummer des Waren-Eingangsbuches findet und ferner den Vermerk, daß die Faktura mit der Bestellung hinsichtlich Menge, Qualität, Preis und Bedingungen übereinstimmt, ferner muß zu dieser Zeit auf der Rechnung auch der Prüfungsvermerk über Menge und Qualität enthalten sein. Dieser Prüfungsvermerk kann dem Buchhalter von irgendeiner Stelle zugehen, und er heftet ihn zweckmäßig an die Faktura. Ergeben sich gegenüber den Fakturenbeträgen Differenzen, so ist ein besonderer Beleg auszuschreiben und auch auf diesem die Buchung vorzunehmen. Das hat wiederum den Vorteil, daß ein Vergleichen der Konten mit den Kontenauszügen des Lieferanten leichter erfolgen kann.

Rechtzeitiges Mahnen bringt Gewinn.

Wieviele Verluste entstehen dadurch, daß das Mahnen nicht systematisch erfolgt? Es handelt sich dabei nicht nur um Zinsverluste, sondern auch um den Verlust des Kapitals, das gerade bei der jetzigen ungünstigen Wirtschaftslage häufig der Fall ist. „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst", d. h. bekommt sein Geld, und „den Letzten beißen die Hunde", d. h. er verliert sein Geld.
Natürlich darf das Mahnen nicht schematisch von statten gehen, sondern jeder Schuldner muß individuell behandelt werden. Als Grundlage des Mahnens dient natürlich die Terminkontrolle, die ohne Rücksicht auf den Einzelfall erfolgt. Sie kann an Hand des Waren-Ausgangsbuches, oder aber mit Hilfe der auf die Kontenblätter gesetzten Merkzeichen erfolgen. Solche Merkzeichen, auch Merker oder Reiter genannt, lassen sich nicht nur auf Karteiblätter, sondern auch in gebundenen Büchern anbringen. Man verwendet hierbei eine Reiterbahn, die entweder auf das Konto auf einen getrennten Streifen aufgedruckt ist. In letzterem Falle setzt man den Merker auf die Stelle, an welcher der Tag im Terminstreifen angegeben ist. So sieht man dann an der Stellung des Merkers, welche Schuldner an einem bestimmten Tage zu mahnen sind. Man verwendet nicht etwa Merker, wie dies vielfach geschieht, in einer Ausführung, die leicht abfallen, vielmehr gibt es solche, deren Sitz durchaus zuverlässig ist.
Aus dem Konto müssen die Mahntermine aus vorhergehenden Zahlungen angegeben sein, so daß beurteilt werden kann, ob es sich um einen Schuldner handelt, der in seinen Zahlungen schwerfällig ist. Er wird natürlich anders behandelt werden, wie ein Schuldner, den man zum ersten Male mahnt. Ebenso muß berücksichtigt werden, ob es sich um ein Konto handelt, auf dem große Umsätze getätigt sind. Es ergeben sich also hierbei zwei Stufen des Mahnverfahrens, einmal die Durchsicht der fälligen Posten von einer maßgebenden Person, die entweder den Merker auf einen späteren Tag setzt, oder aber durch Beifügung eines Zeichens auf dem Konto die Form der Mahnung eingehend angibt, die selbstverständlich nach einem bestimmten Schema erfolgt, sofern nicht ein besonderer Fall vorliegt. Die zweite Stufe besteht dann in der Niederschrift der Mahnung.
Die Form der Mahnung, namentlich die erste, kann so gehalten werden, daß der Gemahnte durch eine Postkarte an die Fälligkeit erinnert wird. In dieser schreibt man möglichst die Verzögerung des Zahlungseingangs der Bank oder dem Postscheckkonto zu und bittet um umgehende Nachforschung nach dem Verbleib, indem man darauf hinweist, daß doch sicherlich der Posten von dem Schuldner nicht übersehen worden ist. Wichtig ist auch, daß man sich nicht ohne weiteres dadurch abschrecken läßt, daß der Schuldner die Eröffnung eines Vergleichverfahrens in Aussicht stellt. Die Voraussetzungen für dieses sind so scharf, daß bei den meisten in Zahlungsschwierigkeiten Geratenen das Gericht die Eröffnung nicht verfügen wird. Es ist dann immer besser, trotz etwaiger Zustimmung zum Vergleichsverfahren, doch noch den Erlaß eines Zahlungsbefehls zu beantragen. Zieht sich nämlich die Eröffnung länger als einen Monat hin, so kann möglicherweise eine Pfändung noch vor dem dreißigsten Tage vor Eröffnung des Vergleichsverfahrens erfolgen, wodurch, wenn schon eine Vorpfändung besteht, der Gläubiger eine Sicherheit erhält.

Nutzlose Angebote.

Allzu oft beobachtet man, daß Firmen glauben, sie hätten ihre Schuldigkeit getan, wenn sie ein Angebot abgegeben haben. Sie denken gar nicht daran, sich zu erkundigen, ob die Offerte die nötige Beachtung gefunden hat oder nicht und ob diese, sofern sie schriftlich erfolgte, überhaupt angekommen ist. Man kann gewiß sein, daß bei gleichen Preisen für dieselbe Ware derjenige den Auftrag bekommt, der die Offerte weiterverfolgt, also sich wiederholt bei dem Interessenten erkundigt. Dieser hat dann das Empfinden, daß der Anbietende den Auftrag mit größerer Sorgfalt ausführen wird, weil ihm anscheinend mehr an diesem liegt, wie dem, der sich später gar nicht mehr um das Hereinbringen des Auftrages kümmert.
Deshalb ist die Nachforschung nach dem Verbleib des Auftrages von Bedeutung, weil dadurch ermittelt werden kann, welche Punkte des Auftrages den Kunden veranlaßten, von dem Angebote keinen Gebrauch zu machen. Ist der Auftrag anderweitig vergeben, so wird die Firma bei einem anderen Angebote diejenigen Punkte genau berücksichtigen, die das Zustandekommen des Geschäftes verhinderten. Natürlich ist die persönliche Nachforschung die beste, doch auch die schriftliche Nachfrage nach dem Verbleib des Auftrages kann zu dem gewünschten Erfolg führen, wenn die Anfrage seitens des Anbietenden in der richtigen Weise erfolgt. In dieser muß zum Ausdruck gebracht werden, daß der Interessent, wenn er nicht antwortet, ständig mit Anfragen bombardiert würde, daß vor allen Dingen die Nichtbeantwortung der Anfrage eine Unanständigkeit wäre, weil das Angebot auf besonderen Wunsch erfolgt sei. Es ist Sache des Anbietenden, die Nachfrage je nach dem Interessenten in die richtige Form zu kleiden. Wer aber die Angebote überhaupt nicht verfolgt, spare sich die nutzlose Arbeit der Angebote.

Die Goldschmiedekunst

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

8. September 1928

49. JAHRG. 19. HEFT

49. Jahrgang

Die Goldschmiede-Kunst

Nummer 19

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 8. September 1928

Die Oberstein-Idarer Edelstein-, Bijouterie- und Metallgalanteriewaren-Industrie · Handelskammersyndikus Dr. Reichelt

In der südwestlichen Ecke Deutschlands, an der Schnellzugstrecke Frankfurt—Paris, nicht weit von der Saargrenze, liegen die beiden Schwesterstädte Oberstein-Idar, die leider trotz ihrer wirtschaftlichen Bedeutung in unserem deutschen Vaterlande zu wenig bekannt sind. So oft von der deutschen Edelmetall- und Bijouterieindustrie gesprochen wird, hört man fast durchweg nur die Namen Pforzheim, Hanau, Schwäb. Gmünd sowie die Großstädte Hamburg, Frankfurt usw. nennen. Selten dagegen wird der Orte Oberstein und Idar Erwähnung getan. Und doch befindet sich hier seit vielen Jahren das Zentrum der Edel- und Halbedelsteinindustrie. Beide Orte gehören dem zum oldenburgischen Gebiete gehörenden Landesteil Birkenfeld an, dem jüngsten deutschen Staatsgebilde, das seine Entstehung dem Wiener Kongreß verdankt. Ebenso wie dieses jüngste Staatsgebilde im Reiche wenig bekannt ist, sind es die beiden genannten Städte mit ihrer idyllischen Lage im Nahe- und Idartal und gleichfalls die in den Städten vorhandenen Hauptindustrien. Man muß dabei zunächst unterscheiden zwischen der Edel-, Halbedelstein- und Perlenindustrie, die ihren Sitz hauptsächlich in Idar hat, und der Uhrketten-, Bijouterie- und Metallgalanteriewarenindustrie, die mehr in Oberstein vertreten ist.

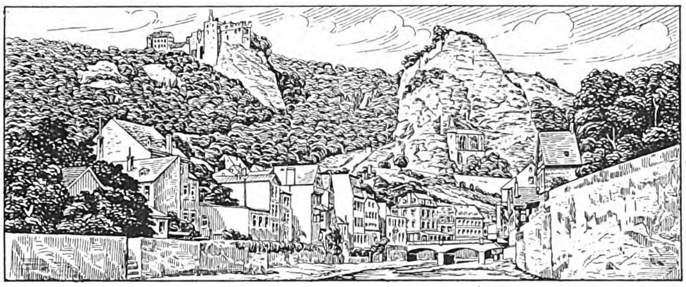
Die Edelsteinindustrie kann in ihrer Entwicklung bereits auf mehrere Jahrhunderte zurückblicken. Urkundlich wird sie erstmalig als Schleiferei im Jahre 1454 erwähnt, jedoch deuten verschiedene Anzeichen auf eine weit frühere Entstehung hin. So haben vermutlich bereits die alten Römer, deren große Heerstraße zwischen Mainz und Trier nicht fern von dieser Gegend über den Hunsrück führt, die schönen Steine entdeckt und schleifen lassen. Das Rohmaterial (Achat, Jaspis, Bergkristall und einige andere Arten) wurde etwa bis Mitte vorigen Jahrhunderts in dem alten vulkanischen Gestein der Umgegend Oberstein-Idars gefunden. Im Mittelalter wurde die Achatschleiferei unter dem Schutze der Grafen von Oberstein sehr lebhaft betrieben. Die gefundenen Rohsteine verarbeitete man zu kirchlichen und weltlichen Prunkgeräten, zu Rosenkränzen, Siegeln, Degengriffen, als Zierrat für Waffen, Zaumzeug und Kleidung. Die Schleifer besuchten die Messen der großen Handelsstädte und boten ihre Waren in den Häusern reicher Bürger und auf den Schlössern der Adeligen an. Wenn sie dies zunächst selbst taten, so übernahmen später den Vertrieb der geschliffenen Steine besondere Handelsleute. Im Laufe des 19. Jahrhunderts erwiesen sich jedoch die Fundstellen nicht mehr ergiebig genug, so daß die Gefahr eines Erliegens für die Industrie bestand. Die alten Achatgruben wurden allmählich erschöpft und neue Gruben konnten nicht mehr gefunden werden. Viele Schleifer verließen die Schleifmühlen und wanderten aus. Da kam der Industrie der Zufall zu Hilfe, indem in Südamerika unerschöpfliche Achatlager aufgefunden wurden, deren Ausbeutung zu einer ungeahnten Entwicklung der Achatindustrie führte. Die gefundenen Steine wurden in Südamerika leicht aus dem Schutt des verwitterten Gesteins ausgegraben und waren teilweise von einer Größe, wie man sie in den hiesigen Fundstellen nie gesehen hat. Wenn auch die in der Idarer Umgegend gefundenen Achate in der Farbe schöner waren, so half man diesen bei den südamerikanischen Achaten bestehenden Mängeln durch Rotbeizen oder Schwarzbeizen ab. Neben Achaten wurden bald

auch Bergkristalle, Amethyste, Rauchquarze und sonstige schöne Steine in Mengen eingeführt.
Als besonderer Gewerbszweig entwickelte sich die aus Paris gekommene Kunst des Steingravierens, die zunächst einen guten Aufschwung nahm. Jedoch hielt diese Blütezeit nicht lange an, da durch Überproduktion die Preise immer mehr herabgedrückt wurden und infolge allzu schlechter Bezahlung bis gegen Ende des Jahrhunderts die Kunst des Steingravierens mehr und mehr zum Handwerk herabsank und ein großer Teil der Gemmenschneider brotlos wurde. Die Achatindustrie erhielt damals einen schweren Stoß, und es hatte den Anschein, als ob es für die notleidende Schleifindustrie keine Hilfe mehr gäbe. Die alte Achatschleiferei kam immer mehr zum Erliegen, und die früher zahlreichen Schleifmühlen an den Bächen zerfielen im Laufe der Zeit, so daß jetzt nur noch wenige im Betrieb sind. Da brachte der Verkehr mit dem Ausland um die achtziger Jahre die Einfuhr von rohen Edelsteinen und damit die Grundbedingung für die Einführung der Edelsteinschleiferei mit sich. So kam bald das Schleifen der Farbsteine, australische Saphire, Aquamarine, Turmaline, Opale usw. zur Entwicklung und Blüte. Man nennt diese Art der Schleiferei die Lapidärschleiferei, bei der die Steine auf kleinen wagerecht laufenden Metallscheiben mit Schleifpulver geschliffen werden, während in der alten Achatschleiferei große vertikal laufende Sandsteine zur Verwendung gelangten. Eine Ausstellung von Erzeugnissen der Achat- und Edelsteinschleiferei befindet sich in der Gewerbehalle zu Idar, deren Besichtigung sehr empfehlenswert ist.
Die erste Diamantschleiferei wurde 1886 in Idar von einer Idarer Firma gegründet. Die Perlenindustrie und der Perlenhandel kamen in den sechziger Jahren auf und erhielten Bedeutung, als es gelang, schlecht geformte Perlen mittels Durchschneidens zu brauchbarem Material zu machen.
Der Kriegsbeginn traf die Industrie in ihrer besten Entwicklung. Als reine Ausfuhrindustrie, namentlich nach den feindlichen Ländern, mußten sämtliche Geschäftsverbindungen abgebrochen werden und eine Umstellung nach anderen Richtungen versucht werden. Auf allen möglichen Wegen wurde angestrebt, die Lieferungen nach dem Ausland aufrechtzuerhalten. So wurden beispielsweise durch Vermittlung der Handelskammer mit U. Deutschland-Waren nach Amerika geschafft. Die Nachkriegszeit fand zwar die Steinschleiferei bald wieder auf dem Posten, aber der große Ausverkauf mit-



Gesamtansicht von Idar

seinen Scheingewinnen leerte auch die Steinlager bald, bis es gelang, sich auf Festwährung umzustellen. Nicht vergessen werden darf, daß infolge Erfindung der synthetischen Rohsteine gerade das Schleifen dieser Steine einen Umfang annahm, der im Interesse der Industrie alles andere als wünschenswert bezeichnet werden muß. Zurzeit befindet sich die Edelsteinindustrie nach schwerem Darniederliegen wieder auf dem Wege zum Aufstieg. Als besondere Nebenberufe, als Begleiterscheinungen, der Industrie, haben sich die Berufe der Bohrer, Graveure und Steinschneider entwickelt, deren Lage selbstverständlich von derjenigen der Hauptindustrie abhängig ist. Die Diamantenschleiferei wird nur noch als Lohnschleiferei betrieben, da es infolge Kapitalmangels den Firmen nicht möglich ist, selbst die erforderlichen Rohmaterialien zu beschaffen. Die zurzeit im Lohnschliff bearbeiteten Rohdiamanten kommen aus Holland und Belgien. Die Perlenindustrie und der Perlenhandel können gegen die starke Konkurrenz nicht mehr ankämpfen und befinden sich gleichfalls in einer schweren wirtschaftlichen Krise.

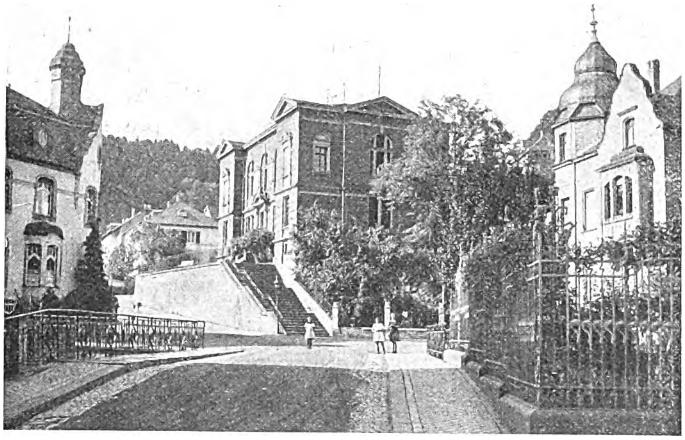


Oberstein mit Felsenkapelle und Ruine

Wohl als eine selbstverständliche Begleiterscheinung muß es angesehen werden, daß sich mit der Steinindustrie auch die echte Bijouterieindustrie entwickelte, zuerst in Idar und dann in Oberstein, allerdings gegenüber den auswärtigen Bijouterieindustrien mit dem Unterschiede, daß bei der reichlichen Fülle des edeln und feinen Steinmaterials, das den Fassern zur Verfügung stand, das Bestreben dahin ging, mit wenig Fassung die Güte und Schönheit des Steines richtig zum Ausdruck zu bringen.

Die Obersteiner Uhrketten- und unechte Bijouterieindustrie war um die siebziger Jahre des vorigen Jahrhunderts noch eine reine Hausindustrie. Mittels des ungenügenden Quecksilber-Goldamalgam-Verfahrens und der einfachsten Hilfsmittel kamen die verschiedensten Gegenstände, Broschen, Ohrgehänge, Ringe, Uhrketten und andere zur Herstellung, wobei der Gewerbetreibende rege von seinen Familienmitgliedern bei der Arbeit unterstützt wurde. Die im Jahre 1874 bekannt gewordene galvanische Vernicklung brachte die Uhrkettenfabrikanten ein gutes Stück weiter und bildete den ersten Schritt zur Umwandlung der Betriebe zu Fabrikbetrieben. Weitere Fortschritte brachte die Errichtung des Gaswerks, wodurch mittels Gaslötgebläse das Löten beschleunigt und erleichtert wurde. Hinzu kam die Einführung der elektrischen Kraft, wodurch man in die Lage versetzt wurde, die alten Betriebe auszubauen und zu erweitern, sowie neue Betriebe zu errichten.

Neben der Achatwarenindustrie entwickelte sich in Oberstein die Metallwarenindustrie, die sich zur Aufgabe machte, die aus Achat geschliffenen Gegenstände in Metall zu fassen und auf den Markt zu bringen. Zunächst herrschte auch hier nur reine Hausindustrie vor. Erst im Jahre 1870 machte sich das Bestreben von Fabrikgründungen bemerkbar. In den folgenden Jahren nahm die Metallwarenindustrie einen schnellen Aufstieg. Von kleineren Bijouterieartikeln ging man bald zur Herstellung größerer Gegenstände über, so daß auch hier bis zum Kriegsbeginn von einer günstigen Entwicklung der Industrie gesprochen werden kann.



Gewerbehalle in Idar

Auch die Obersteiner Industrie stand in einer guten Entwicklung, als der Ausbruch des Krieges alle guten Hoffnungen zunichte machte. Der Abbruch der zahlreichen Geschäftsverbindungen mit dem Auslande brachte das gesamte Geschäft zum Stocken, die Beschlagnahme der Sparmetalle tat das ihrige, und die Industrie sah sich gezwungen, ihre Betriebe auf Heereslieferungen umzustellen, die allerdings, weil verspätet begonnen, nicht den erwarteten Nutzen brachten. Mit Ende des Krieges waren die Aussichten für die Industrie alles andere als rosig. Aber trotz aller Erschwernisse rang sich die alte Obersteiner Schaffenskraft wieder durch, so daß die Industrie bald ihre frühere Bedeutung wieder

zu gewinnen schien, als der passive Widerstand sie um viele Jahre zurückwarf, die einzuholen nicht abzuschätzende Kräfte und Mühen erfordern wird. Sowohl die Idarer als die Obersteiner Industrie leiden noch sehr schwer an den Folgen des Ruhrkampfes und des passiven Widerstandes und werden noch lange Zeit bedürfen, um dessen Nachwirkungen zu überwinden. Infolge Absperrung der Industrie durch die Zollgrenze am Rhein ging der größte Teil der Kundschaft im unbesetzten Gebiet und im Ausland verloren. Die ausländische Konkurrenz des unbesetzten Gebietes drängte sich in die alten Geschäftsbeziehungen ein und nahm den Oberstein-Idarer Gewerbetreibenden ihre Kundschaft ab, die zurück zu erobern sehr schwer hält, wenn nicht gar unmöglich ist. Noch aber lebt in beiden Industrien die alte Schaffenskraft und der Unternehmungsgeist, die Energie und der kaufmännische Weitblick. Solange diese noch vorhanden sind, werden sich beide Industrien, wenn auch unter großen Schwierigkeiten wieder durchsetzen und sich erneut ihren Platz an der Sonne erwerben.

Entwicklung der Gewerbeschule Oberstein - Direktor Svensson

Durch den Wiener Kongreß mußte Oberstein das Schicksal des Fürstentums Birkenfeld teilen: es wurde 1817 oldenburgisch.

In Oberstein und den umliegenden Ortschaften bestand bereits seit Jahrhunderten das eigenartige Gewerbe der Schmucksteinschleiferei. Die geschliffenen Steine auch gefaßt zu liefern, war ein so natürliches Bestreben, daß auch Goldschmiede sich in Oberstein entwickeln konnten. Erzeugung von Steinschmuck wurde der Haupterwerbszweig des Städtchens. Am Anfang des 19. Jahrhunderts entwickelte sich daneben die Fertigung von Gegenständen aus dicker Papiermasse, lackiert, mit Steinen besetzt, mit eingelegter Silberverzierung und bemalt. Vorherrschend in jenen Tagen waren Schnupftabaksdosen, deren Deckel zierliche Ölgemälde trugen. Geschickte Dosenmaler gab es in Oberstein neben Schleifern und Goldschmieden.

Im ganzen betrachtet, hatten vor hundert Jahren die Hauptgewerbe Obersteins jene Eigenart, für die das Ende des Jahrhunderts das Wort „Kunstgewerbe" prägte.

Der rechtmäßige Landesherr, der Großherzog von Oldenburg, wollte diese Eigenart in seinem fernen Ländchen pflegen und fördern und verfügte im Jahre 1830, daß der vorhandenen Primärschule Oberstein eine höhere Abteilung mit besonderem Lehrer angegliedert werde. Wie das angefangen wurde, ist nicht mehr genau festzustellen. Jedenfalls wurden möglichst ungeeignete Versuche gemacht und geeignete immer wieder hinausgeschoben.

Ende 1841 forderte der Großherzog sehr dringlich Bericht, wie es nun mit der „Kunst- und Gewerbeschule" in Oberstein stände. Dieser Bericht wurde dann zu einer großen Entschuldigung, daß die eigentliche Kunstschule noch nicht ins Leben getreten sei, daß der besondere Unterricht sich nur auf „Französisch" beschränke, was sich aber nicht bewähre. Es wurde bezweifelt, daß eine Gewerbeschule sich bilden ließe, und es würde wohl am besten sein, daß befähigte Elementarschüler mit Stipendien sich auswärts besondere Ausbildung erwürben.

Damit war der Großherzog aber nicht zufrieden. Er verlangte nachdrücklichst, daß „in zweckmäßiger und praktisch fördernder Weise dem eigentümlichen Obersteinischen Gewerbe und der dortigen Fabrik nachgeholfen würde."

Da kam der bestehenden Schulkommission die Erleuchtung, zu berichten, daß „das eigentümliche Bedürfnis zur Hebung des hiesigen Fabrikwesens vorzüglich bestehe in dem Erlernen von kunstmäßigem Zeichnen, Gravieren in Metall und Malen (für Dosenmaler)". Außerdem wurde Unterricht in Chemie und Mineralogie für gut gehalten und vorgeschlagen, jährlich drei bis vier junge Leute mit je 200 bis 300 Gulden nach Darmstadt, Mainz oder Mannheim zu schicken.

Die nun im Gange bleibenden Beratungen gebären endlich die Überzeugung, daß Anstellung eines tüchtigen Fachlehrers die beste Lösung wäre. Aus den Niederschriften sei einiges wörtlich mitgeteilt, weil solche Wahrheiten zeigen, daß sie nicht veralten, daß sie nach hundert Jahren noch gewisse Berechtigung haben:

„Zeichnen und Gravieren sind erwünscht, weil Matrizen zur Auspressung neuer Verzierungen usw. aus fremden Fabriken gleichsam entwendet werden mußten oder erst dann auf schicklichere Art erhalten werden konnten, wenn sie außer Mode gekommen waren."

„Kunstmäßiges Malen würde auf die Dosenfabrikation günstig einwirken, da in neuerer Zeit nur das Feine und Gefällige anspricht und Absatz findet."

„Bei Stipendien würden nur wenige junge Leute ausgebildet, für deren Verbleiben in hiesiger Fabrik man keine Garantie hat."

Der Großherzog bewilligte Anstellung eines Fachlehrers auf Kosten der herrschaftlichen Kasse. Von den übrigen Kosten hatte Oberstein Dreifünftel, Idar Zweifünftel zu tragen. Raum stellte Oberstein.

Es wurde nach Berlin, Dresden und Nürnberg geschrieben, um ein „geeignetes Individuum zu requirieren".

Von den Bewerbern wurde der damals 47 jährige Kupferstecher Conrad Wießner aus Nürnberg gewählt, der im Juli 1843 seinen Dienst antrat, nach-

dem der Großherzog auch noch die Umzugskosten übernahm.

Die Schule begann mit 30 Schülern, stieg auf 41, fiel aber 1848 auf 7. Die schlechten Zeiten brachten die Schule zum Stillstand. Mitwirkend war, daß Wießner wegen seiner monarchischen, offen bekannten Gesinnung in jenem kritischen Jahre sich unmöglich machte und Idar sich weigerte, weiterhin Kosten beizutragen.

Der Landesherr versetzte den in seinem Fache tüchtigen Lehrer mit dem Jahre 1849 an die höhere Lehranstalt der Stadt Birkenfeld, wo Wießner gemeinsam mit seinem Sohne Friedrich noch viele gute Kupferstiche schuf, besonders Landschaftsbilder aus dem schönen Nahetal.

1853 verlangte Idar Zweifünftel des Gewerbeschulinventars. Ein höherer Regierungsbeamter schlug vor, „die fraglichen Gegenstände weder durch Theilung, noch durch Versteigerung zu verschleudern, sondern für eine bessere Zukunft, die fern dem Leichtsinn des Jahres 1848 den Werth einer höheren Lehranstalt zu würdigen wissen wird, aufzubewahren". Die Versteigerung geschieht aber doch.

1855 vereinbart die Stadtgemeinde mit einem auswärtigen Pfarrer die Errichtung der „Vereinigten höheren Lehranstalten zu Oberstein", bestehend aus Handels- und Gewerbeschule, Mädchenschule und Handwerker-Abendschule. Diese letztere umfaßte Deutsch, Rechnen, Naturkunde, Zeichnen, Modellieren, Gravieren. Über derzeitige Fachlehrer ließ sich nur ermitteln, daß 1864 der Zeichner und Graveur Hermann aus Hanau berufen wurde.

Inzwischen war die Lackdosenherstellung aus Oberstein verschwunden, um in Forbach eine neue Pflegestätte zu finden. In die Mitte der sechziger Jahre ist auch der Hauptbeginn der Uhrkettenerzeugung zu setzen, reine Metallverarbeitung, unabhängig von Steinschleiferei. Es entwickelte sich die Uhrkettenfabrik von Gottlieb & Wagner als erste von größerem Umfange. Der zahlreiche Nachwuchs der beiden Gründer rief weitere Fabriken ins Leben, die in Fachkreisen wohl gut bekannt sein dürften.

Die vereinigten Lehranstalten haben keine zwölf Jahre bestanden. Die eigentliche Fachschule hat als Zeichenschule aber keine Unterbrechung mehr erfahren und blieb fortan selbstverständlich.

Als Fachlehrer Hermann 1872 beschloß, nach Siegen überzusiedeln, richtete der Obersteiner Handwerkerverein eine Eingabe mit 206 Unterschriften an den Gemeinderat, verlangend, daß die bisherige Privatschule als Gemeindeanstalt weitergeführt werde. Ein neuer Zeichenlehrer wurde berufen, ein Ortsstatut erlassen und der Pflichtunterricht auf die Tagesstunden verlegt.

1880 wurde die Zeichenschule zur allgemeinen Fortbildungsschule erweitert durch nebenamtliche Hinzuziehung von Volksschullehrern. Erst 1892 wurde ein Zeichenlehrer, 1903 ein Fachlehrer hauptamtlich fest angestallt. Mit Eintritt des Letzteren wurde eine Goldschmiedewerkstatt der Schule angefügt.

Das erste Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts hat den Fachschulgedanken in Oberstein ebenso gefestigt, wie es in ganz Deutschland zu beobachten war. Das Bestreben, aus der Fortbildungsschule für alle Berufe eine reine Fachschule für die Schmuckgewerbe zu entwickeln, drängte zu grundlegenden Änderungen.

Die Leitung der Gewerbeschule versah ein ehrenamtlicher Schulinspektor. Von 1902 an war das ein Obersteiner Goldschmied, der während langen Aufenthaltes in Pforzheim die Entwicklung des dortigen Fachschulwesens miterlebt hatte. Dieser Herr Friedrich Otto Schmidt hat sein Ehrenamt zehn Jahre lang verwaltet. Zielbewußt verstand er, alle günstigen Gelegenheiten zu nutzen, um der erstrebten Fachschule näher zu kommen. Er erkannte alle Nachteile ehrenamtlicher Leitung, leistete verständnisvoll beste Vorarbeit und erreichte, daß 1912 ein Fachlehrer der Krefelder Handwerker- und Kunstgewerbeschule als Direktor der Gewerbeschule gewählt wurde.

Dieser konnte in den vorhandenen kleinen Verhältnissen die Abtrennung einer reinen Faschschule nicht befürworten, solange die grundlegende Pflichtfortbildungsschule nicht allen berechtigten Anforderungen entsprach. Zudem wurde dem Direktor gleichzeitig eine Handelsschule unterstellt. Es galt, zunächst die Domäne der Volksschullehrer abzubauen: deren Anrecht auf je drei Wochenstunden Fortbildungsunterricht als sicheren Nebenverdienst. Die geeignetsten jüngeren von ihnen wurden zu Ausbildungskursen geschickt, um für hauptamtlichen Dienst vorbereitet zu werden. 1913 wurde für die Werkstatt ein zweiter hauptamtlicher Fachlehrer gewonnen. Im Frühjahr 1914 wurden Verhandlungen wegen Vereinigung mit der Idarer Schule angebahnt. Alles war in fließendem Fortschreiten und gehobener Hoffnung, als der Krieg ausbrach und alles unter seine Geißel stellte.

Ein wenig Selbstbesinnung brachte das Jahr 1919. Die Handelsschule erhielt eigenen Leiter. Hauptamtliche Gewerbelehrer wurden angestellt. Aber die Besatzungstruppen nahmen eins der drei vorhandenen großen Schulgebäude als Kaserne. Die Gewerbeschule mußte ein Drittel ihrer Räume für andere Schulen abtreten, dementsprechend also ihren Unterricht einschränken.

Dann kam die Inflation vom Schleichen ins Rasen. Sie zwang auch die Schule zu hemmenden Umstellungen, weil der ganze Nachwuchs in die Steingewerbe strömte, die mit Dollar bezahlten. Als endlich das Wunder der Rentenmark sich entfaltete, kam wieder ein Umschwung. In der Zeit des großen Zahlenschwindels war die „echte

Bijouterie" erstarkt. Die Zahl der Goldarbeiter nahm den größten Umfang an.

Eingeschaltet sei hier, daß in Oberstein jene Arbeiter „Goldschmied" heißen, die in Gablonz „Gürtler" genannt werden und meistens Fabrikarbeiter sind, während die Goldarbeiter durchweg die besseren Kräfte sind und selbstverständlich handwerklich gut vorgebildet sein müssen.

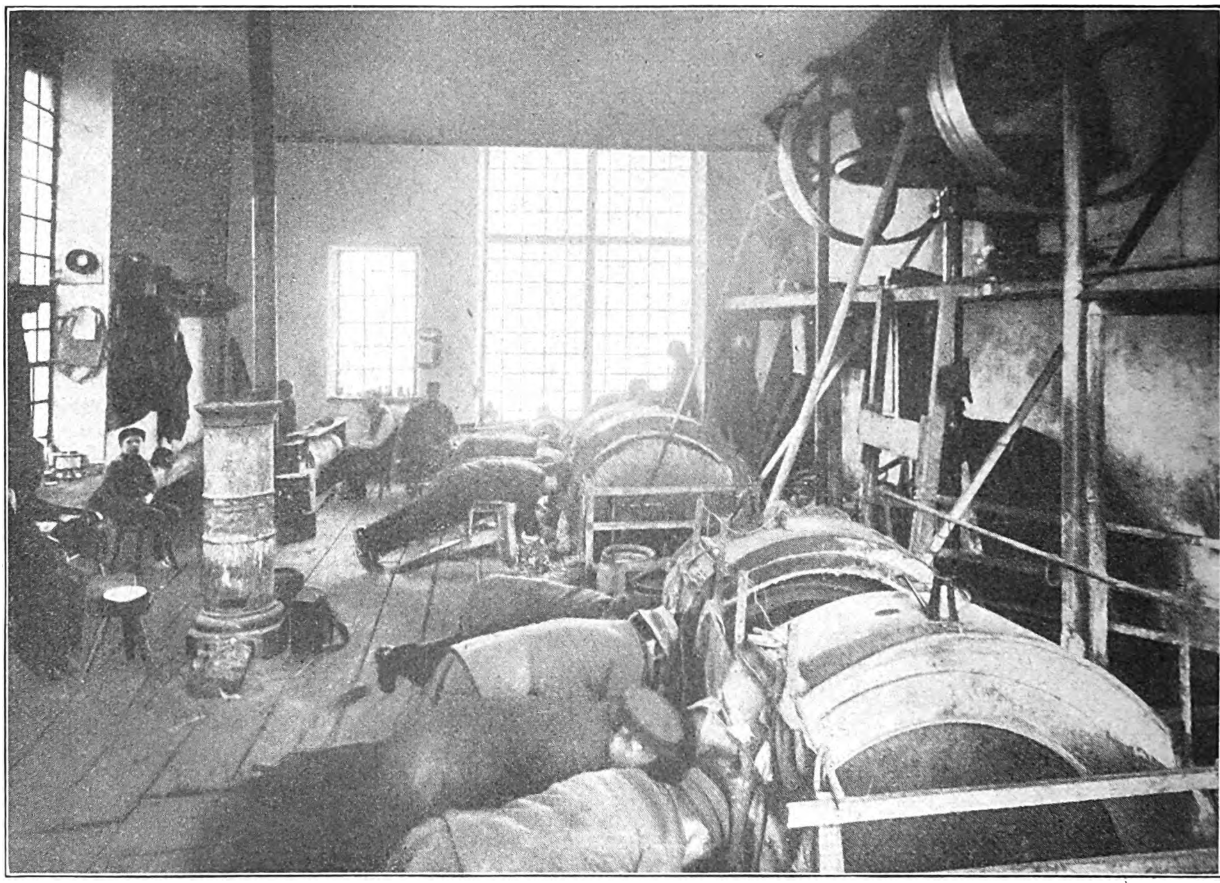
So kam die Gewerbeschule 1924 also wieder in kunstgewerbliches Fahrwasser. Alsbald aber traf sie der härteste Schlag: im Juli 1924 mußte das zweite große Schulgebäude, dessen einer Flügel die Gewerbeschule barg, Hals über Kopf innerhalb zweier Tage geräumt werden, weil die Franzosen an einer Kaserne nicht genug hatten. Auf Wirtshaussäle und alte Fabrikräume verteilt, konnten nur wenige Stunden Unterricht aufrechterhalten werden. Als zwei große, alte Gefangenenbaracken aus der Kriegszeit beschafft waren, war notdürftig wieder etwas mehr Raum zur Verfügung. Inzwischen baute das Reich als Ersatz für die beiden beschlagnahmten Gebäude drei neue Schulhäuser. Den dritten Neubau erhielt die höhere Mädchenschule. Die Gewerbeschule war ja nicht so wichtig für eine Goldschmiedestadt.

Seit einem Jahre sind alle Klassen der Gewerbeschule aber doch wieder unter einem Dach beisammen, genießen den Aufenthalt in einem alten Holzschuppen, was man aber sicherlich nicht als eine würdige Unterkunft bezeichnen kann.

Freilich wird die Gewerbeschule damit vertröstet, daß sie bei Vereinigung mit Idar einen schönen Neubau erhalten solle. 1925 wurden die Vereinigungsverhandlungen wieder aufgenommen. Angesichts der Ratlosigkeit der Gemeindevertretungen berief die Regierung März 1926 den Altmeister deutschen Schulwesens als Gutachter und Schiedsrichter. Dessen musterhafte und durchaus annehmbare Vorschläge wirkten überzeugend und fanden Beifall, Regungen, die jedoch außerhalb Obersteins abstarben.

Die Vereinigungsfragen sind zurzeit soweit, wie etwa die Gründungsfragen in der Zeit zwischen 1830 und 1841. Dasselbe in Grün! Hoffentlich werden diesmal elf Jahre auch ausreichen.

Nun ist die Vereinigung gar nicht nötig, um aus dem Vorhandenen Oberstein zu einer bedeutenden Bildungsstätte für Goldschmiede und Juweliere zu machen. Könnte es sich auf ein kräftigeres Staatswesen stützen, würden auch würdige Verhältnisse zu schaffen sein. Jedenfalls ist in Oberstein die Verbindung der Goldschmiedekunst mit der Gestaltung edler Steine so eng verbunden und so vielseitig, daß eine lebenskräftige Fachschule ihre



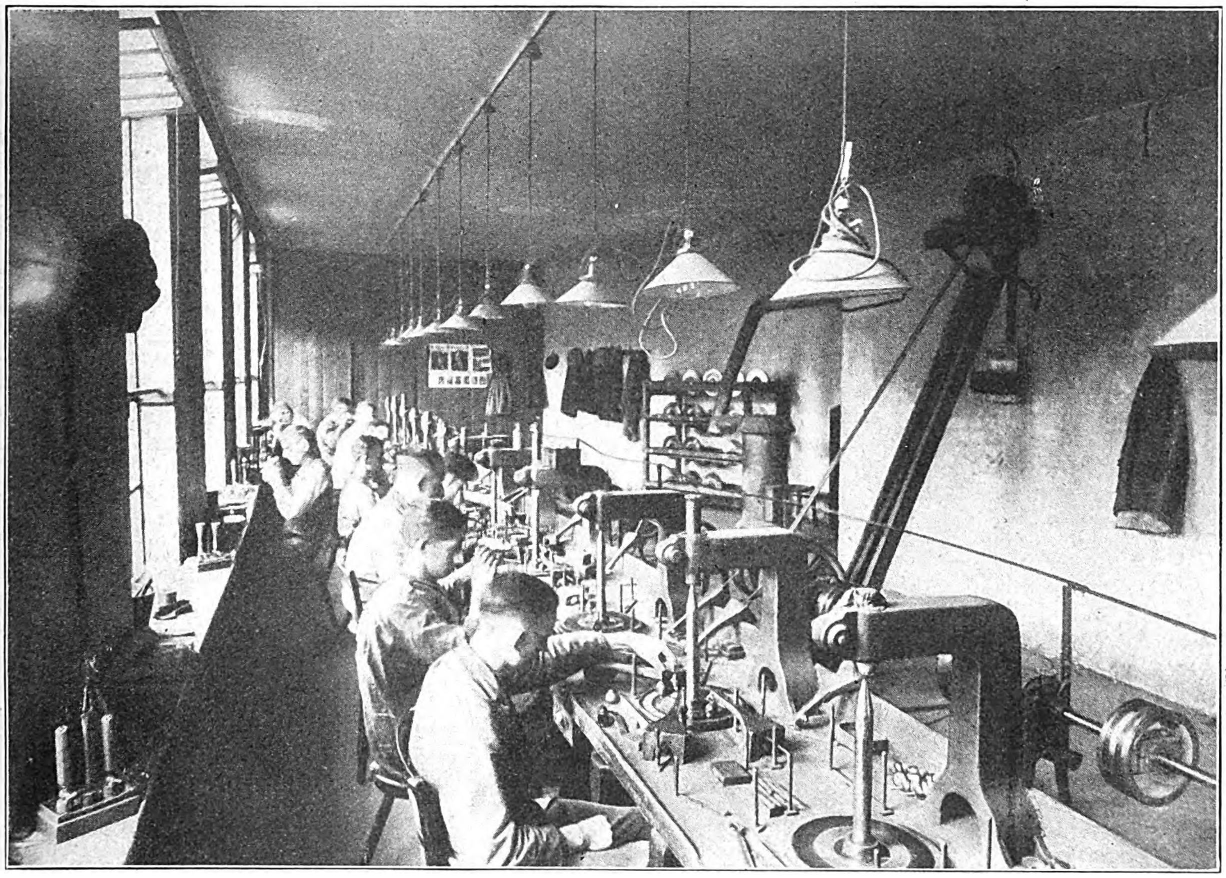
Das Innere einer alten Wasserschleife

Triebe immer wieder ausstrecken muß, denn alle Hemmungen konnten die Wurzeln nicht treffen.

Die Gewerbeschule besteht zurzeit aus zwei Teilen: Gewerbliche Berufsschule als allgemeine Pflichtschule und Fachschule für Freiwillige, zu deren Besuch Goldschmiede und Graveure nach dem zweiten Lehrjahre auch verpflichtet sind. Diese Fachschule ist sehr ausbaufähig, wird auch ganz sicher ihre volle Bedeutung entwickeln, sowie alle die mißlichen Verhältnisse der Gegenwart überwunden sind.

Um die vorhandenen Keime nicht verkümmern zu lassen, haben die kunstgewerblich schaffenden Lehrer sich mit früheren und begabten Schülern zu einer zwanglosen „Zeichengemeinschaft" zusammengefunden, die jene Fächer pflegt, die in den ordentlichen Lehrplan noch fehlen müssen, wie z. B. Zeichnen und Modellieren von Akt und Bildnis nach dem Leben usw. Diese Zeichengemeinschaft folgt auch Zielen, wie sie an größeren Plätzen und an größeren Schulen besondere Vereine („Turm", „Jungkunst" u. a.) sich gesetzt haben.

Der Begriff Schule bezeichnet ja kein greifbares Gebäude, sondern doch letzten Endes einen Kulturtrieb, eine Knospe, die irgendwo und irgendwie zur Blüte kommen will. Boden und Klima sind dabei Grundbedingungen. Menschliche Willkürlichkeiten haben auf beide keinen dauernden Einfluß. — — —



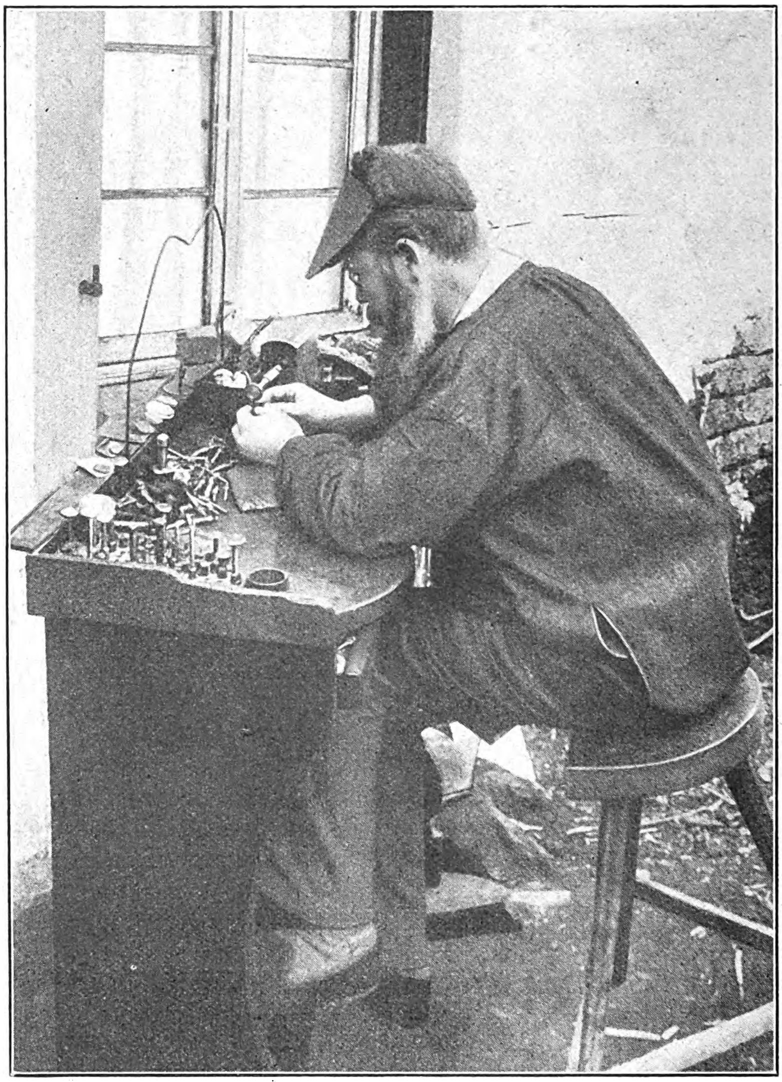
Das Innere einer Diamantschleiferei

Aus den ersten fünf Seiten Abbildungen in dem Kunstteil der vorliegenden Nummer ist wohl deutlich zu ersehen, daß der Schaffensgeist und die Arbeitsweise der Gewerbeschule Oberstein sich vor den Leistungen anderer Schulen gleicher Richtung nicht zu verstecken braucht.

Die Steinschmuckindustrie Obersteins · Gewerbeoberlehrer Hilpert

Ihren Ursprung verdankt die Obersteiner Steinschmuckindustrie den Achat- und Jaspisfunden, welche seit alten Zeiten hier gemacht werden. Seit wann jedoch diese Steine zu Gebrauchsgegenständen und Schmucksachen verarbeitet wurden, läßt sich nicht feststellen. Wahrscheinlich haben die Einwohner von den Römern, denen die Achate bekannt waren, die Technik des Steinschleifens gelernt. Urkundlich werden Schleifereien erst 1497 nachgewiesen. Wenn uns auch aus der Frühzeit des hiesigen Gewerbes keine Anschauungsstücke zur Verfügung stehen, so geben uns doch alte Urkunden und im vorigen Jahrhundert angefertigte Stücke ein Bild von den damaligen Erzeugnissen.

Im allgemeinen läßt sich die Entwicklungslinie kurz so kennzeichnen: Ausgehend von Gegenständen des allgemeinen Gebrauchs schreitet sie langsam sich weiterentwickelnd zur Herstellung von Luxusgegenständen und Steinschmuck weiter. Innerhalb dieses Rahmens ist eine sich steigernde Mitverwertung von Metall, insbesondere Tombak, festzustellen. Zu Gegenständen, über deren Fertigung uns Urkunden berichten, zählen Knöpfe, einzelne Arten Ranzenknebel genannt (Abb. 1), Rosenkranzperlen, Messer- und Gabelgriffe, Schalen. Es ist anzunehmen, daß daneben in geringem Umfang auch Schmucksachen aus Stein hergestellt wurden oder Steine als Halbfabrikate nach auswärts geliefert wurden. So finden sich an den verschiedenen Heiligenschreinen, die im Besitz rheinischer Kirchen sind, neben anderen Halbedel- und Glassteinen auch Achate und Jaspise aus hiesiger Gegend. Broschen und Ohrgehänge, wie sie Abb. 1 zeigt, sind zu den zuerst angefertigten Schmucksachen zu rechnen. Die Bearbeitung der Steine ist noch recht primitiv. Die Form ist unregelmäßig. Gleichmäßig ovale oder runde Steine sind selten, Schliff und insbesondere Politur unvollständig. Da damals das Schneiden der Steine noch unbekannt war, wurden größere Stücke zwecks Materialausnutzung mit dem Hammer zerschlagen. Die Folge davon war, daß die fertigen Sachen oft Risse zeigten. Das Bohren der Steine hat man wohl frühzeitig verstanden. So hat man Achatplatten, die zu Armbändern (Abb. 2, Mitte) zusammengesetzt wurden, der Länge nach durchbohrt und auf Schnur aufgereiht. Metall wurde nur insoweit verwendet, als unbedingt zur Verbindung der Steine untereinander und zur Befestigung an anderen Stellen erforderlich war.

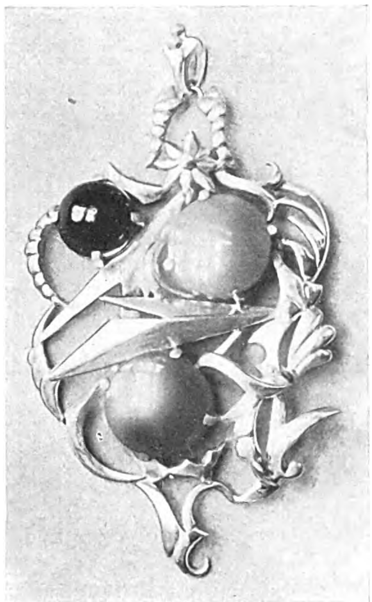


Ein Edelsteingraveur

Eine weitere Verwendungsmöglichkeit wurde unter anderem dadurch behindert, daß das Durchbohren der Steine für die Haltbarkeit nicht von Vorteil war, vielleicht sich auch zu teuer stellte, da Diamant zur Bohrung benötigt wurde. Erst nachdem das Goldschmiedegewerbe in Oberstein ansässig wurde und Metall die technischen Schwierigkeiten überwinden half, konnte an eine vielseitigere Ausgestaltung gedacht werden. Unter dem Einfluß des Goldschmiedes ging die Fertigung mehr zu Luxusgegenständen und Schmucksachen über. Bei der Verwendung von Steinen zu Schmuck hat man zwei Arten zu unterscheiden: entweder der Stein bildet den Hauptteil des Schmuckes und das Metall dient nur zur Hebung des Ganzen und zur Erleichterung der Handhabung oder Metall ist die Hauptsache und der Stein hat nur eine untergeordnete Bedeutung. Aus der Verarbeitung eines vielseitigen Steinmaterials ergibt sich, daß das Betätigungsfeld des Obersteiner Goldschmiedegewerbes auf dem Gebiete des Steinschmuckes zu suchen ist. Zu Beginn des 18. Jahrhunderts sind die ersten Goldschmiede in Oberstein tätig. Infolge der strengen Zunftgesetze jedoch, die nur Edelmetalle zur Verarbeitung zuließen, andererseits die Achate verhältnismäßig billig waren, konnte sich das Steinschmuckgewerbe nicht recht entwickeln. Erst nach Aufhebung der Zünfte fand sich in Tombak ein entsprechendes Metall, das nach Fertigstellung noch vergoldet wurde. Bei Armbändern, Broschen, Ohrgehängen, Manschettenknöpfen, Uhrketten sind nun die Steine in einfachem, glatten Draht gefaßt. Hohldraht auf der Rückseite der Steine ersetzt die anfangs übliche Bohrung. Diese findet auch noch Anwendung, jedoch nur insoweit, als zur Befestigung von Scharnieren erforderlich ist. Die Form-



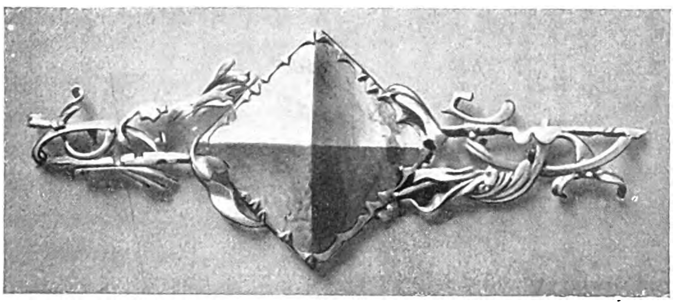
Anhänger, Mattgold mit Karneol
M. Risch 1925



Anhänger, Silber, Onyx, grüne Achate
Heidrich 1927



Anhänger, Silber, Perlschale
Schuhmacher 1927



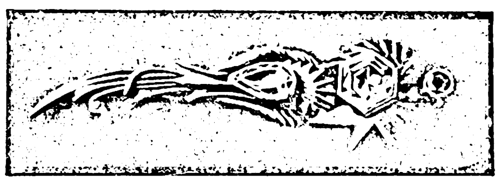
Brosche, Altsilber mit deutschem Lapis
K. Mönckert 1927



Hänger, Altsilber, Onyx, Chrysoprase
K. Bender 1925



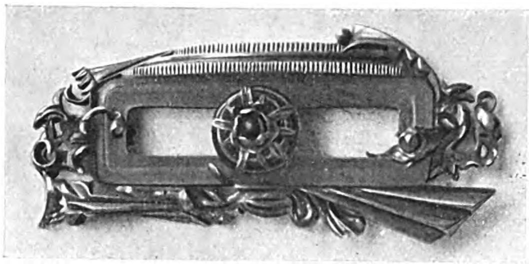
Nadel, Altsilber, Rubin
Frommel 1925



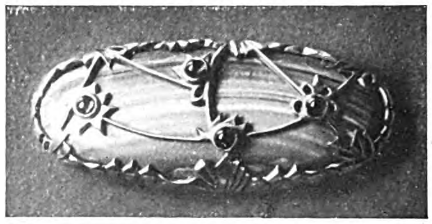
Brosche, Altsilber, Almandin, Topas, Rubin
E. Jahnel 1926

Arbeiten der Goldschmiede-Werkstatt

Schülerarbeiten der Gewerbeschule zu Oberstein

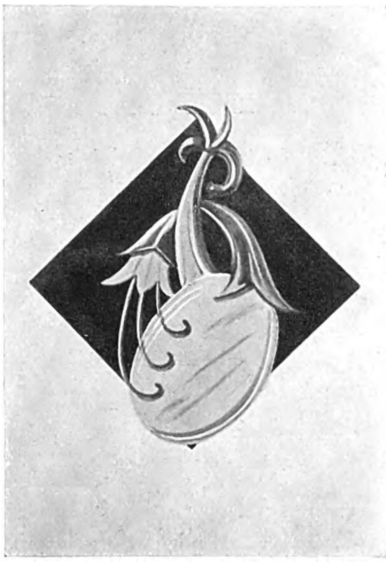


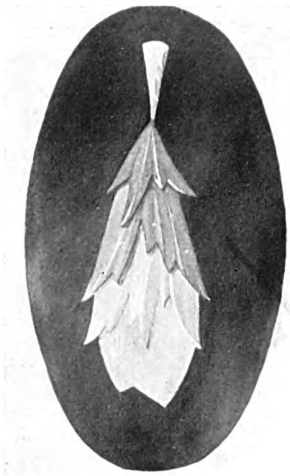
Brosche, Altsilber, grüner Achat und Onyx
M. Risch 1926

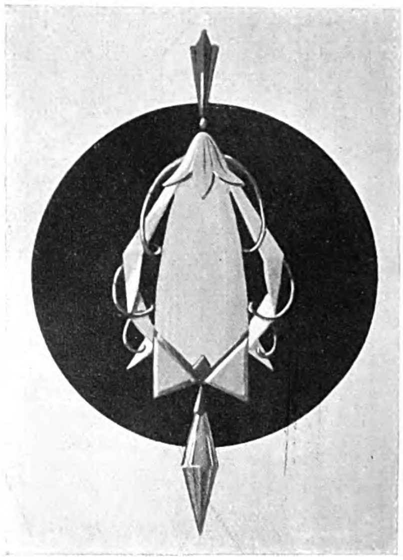


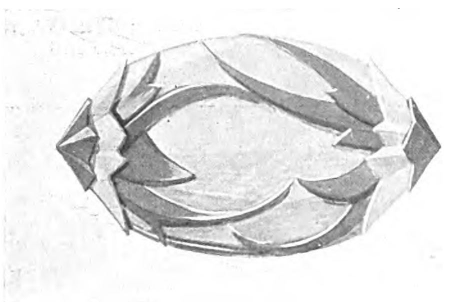
Brosche, Altsilber, Malachit und Granaten
M. Nees 1926

Arbeiten der Goldschmiede-Werkstatt











Entwurfübungen

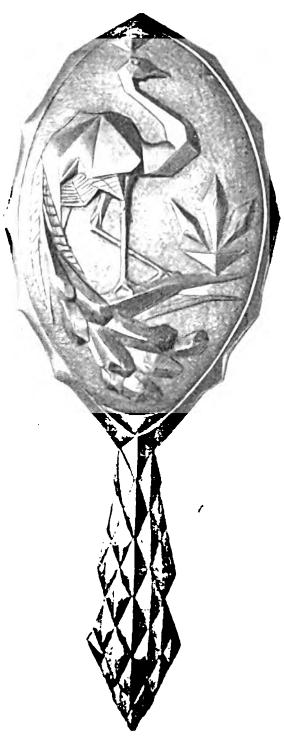
Schülerarbeiten der Gewerbeschule zu Oberstein



Plakette, in Messing geschnitten
K. Lahr 1925



Bildnis, Kupfer getrieben
Schilling 1927

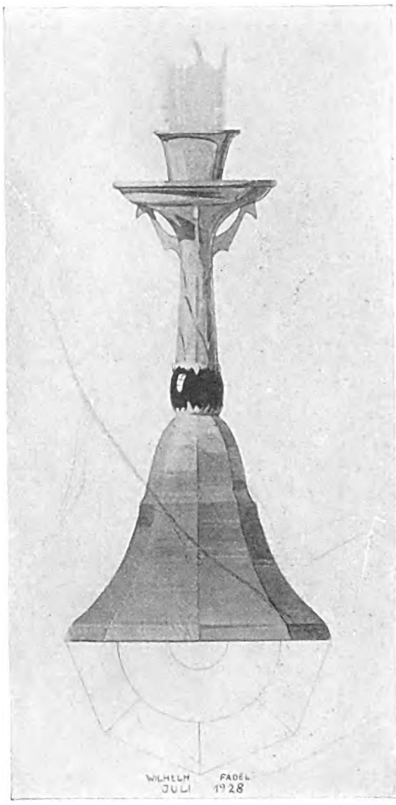


Wandspiegel, Altsilber getrieben
Schilling 1927



Bildnis, Tombak getrieben
Schilling 1927

Schülerarbeiten der Gewerbeschule zu Oberstein

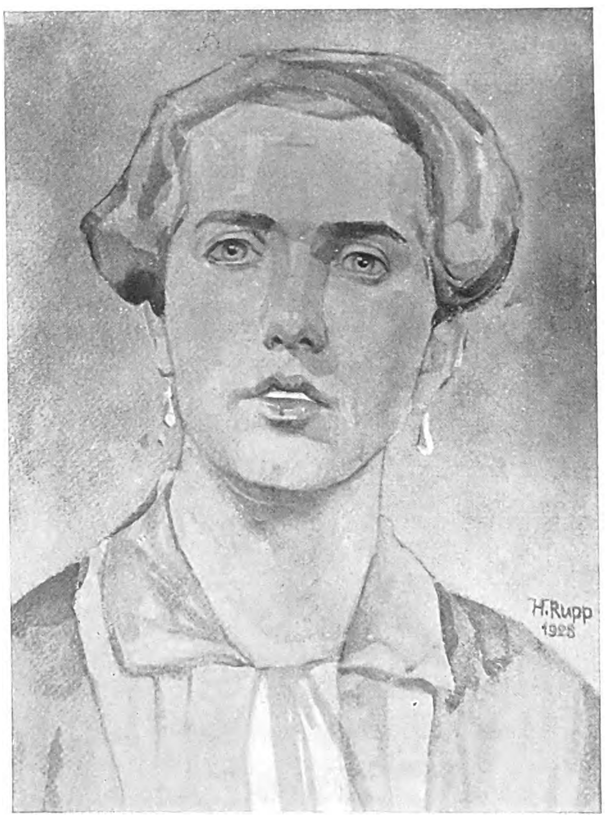


Leuchter
Entwurfübung



Geschnittener Stahlstempel
Lahr 1925

Schülerarbeiten der Gewerbeschule zu Oberstein



Bildnis, Aquarell



Bergkristallkreuz mit Farbsteinen, Email und Silber
Entwurf M. Nees 1928

Zeichengemeinschaft Oberstein



Große Vase, gedrückt in Tombak
O. Bittmann 1926



Pokal mit Deckel, gedrückt in Tombak
Jahn 1927

Schülerarbeiten der Gewerbeschule zu Oberstein

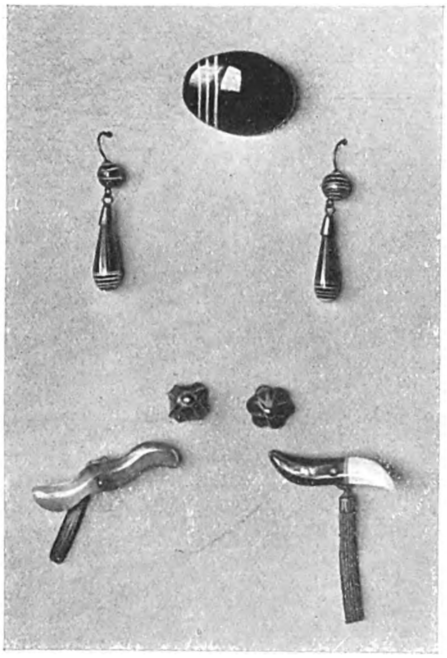


Abb. 1

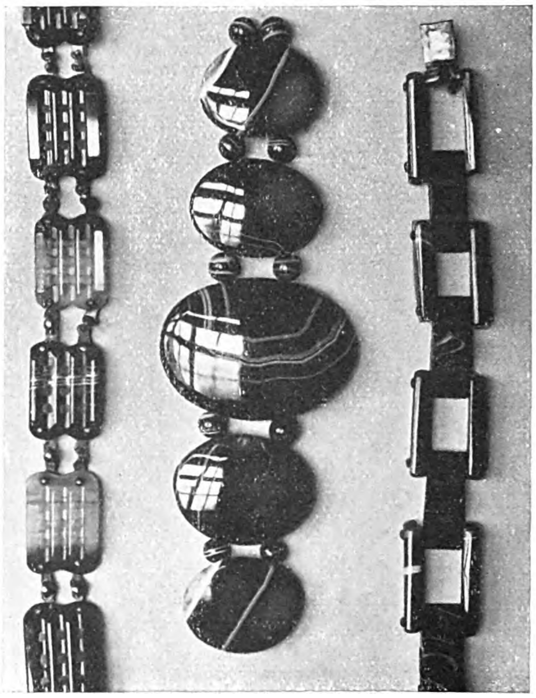


Abb. 2

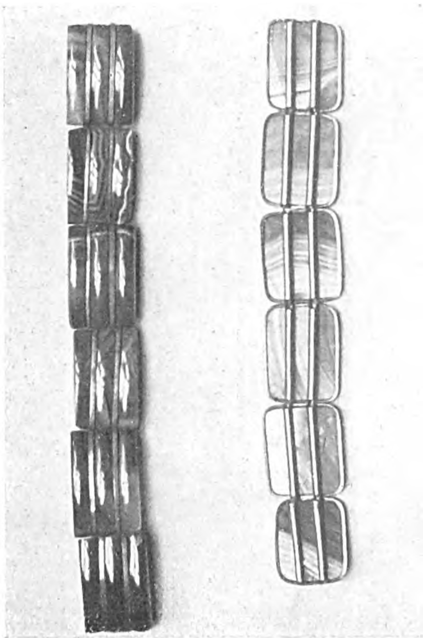


Abb. 3

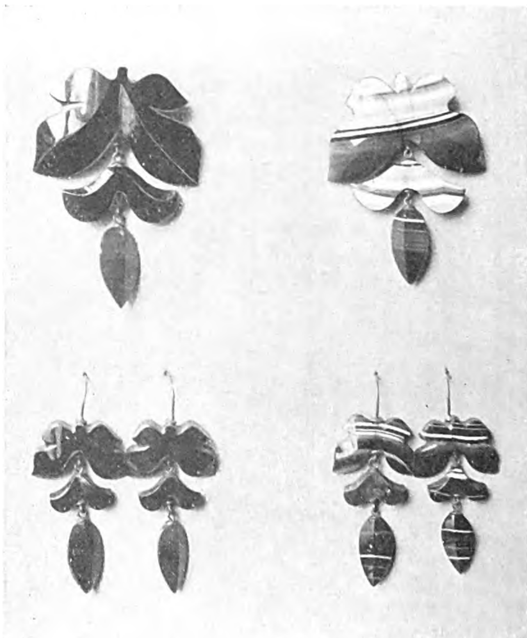


Abb. 4

Zu dem Aufsatz „Die Schmuckindustrie Obersteins"

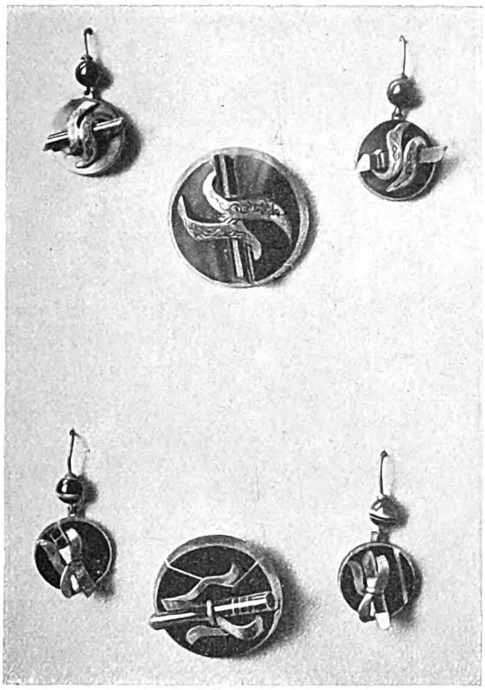


Abb. 5

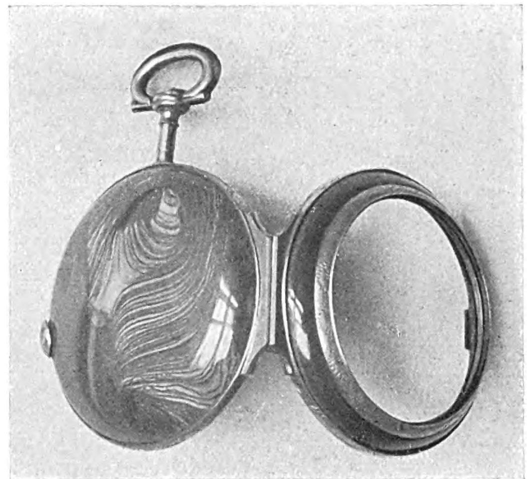


Abb. 6

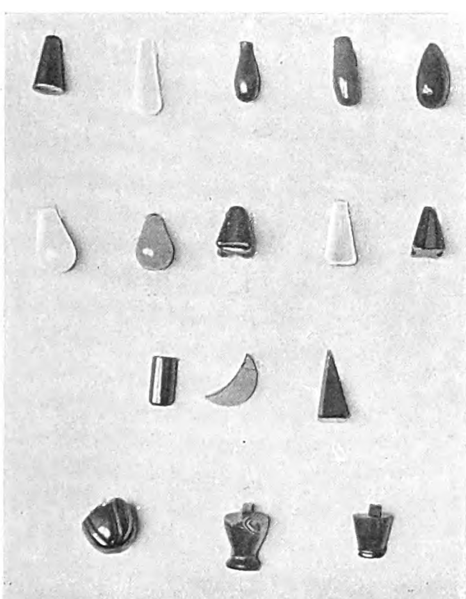


Abb. 7

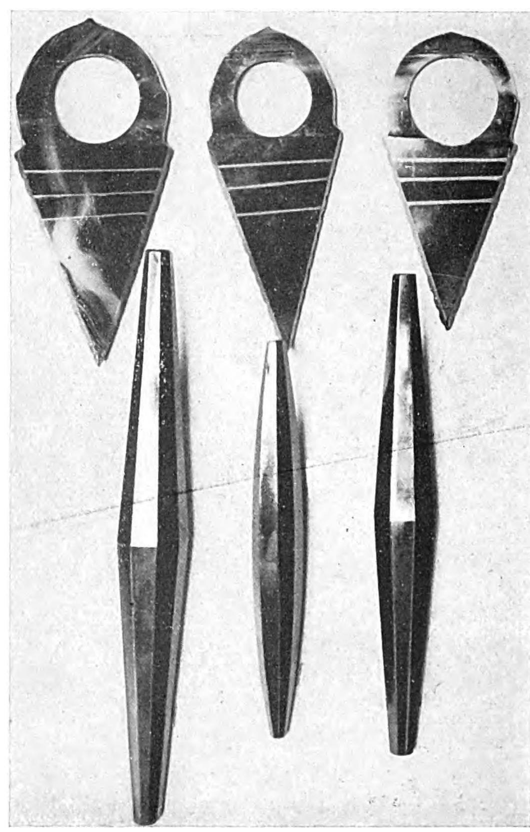


Abb. 8

Zu dem Aufsatz „Die Schmuckindustrie Obersteins"



Abb. 9

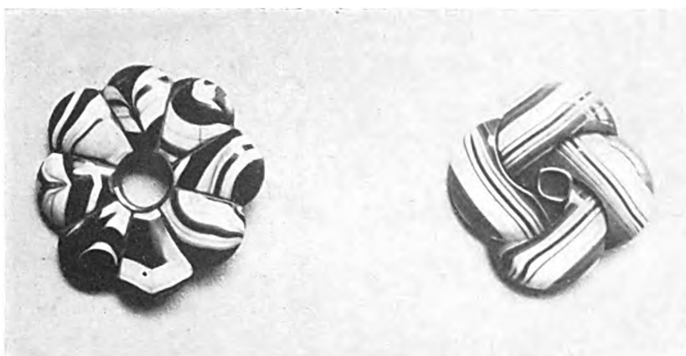


Abb. 10

Zu dem Aufsatz „Die Schmuckindustrie Obersteins“

gebung des Steines steigert sich trotz der kaum geänderten technischen Hilfsmittel unter dem Einfluß des Goldschmiedes. Durch Einschleifen von Längsrillen auf der Vorderseite und Querrillen auf der Rückseite der Steine entstanden Löcher und Vertiefungen, die zur Hebung wesentlich beitrugen (Abb. 2). Die Bearbeitung ging sogar soweit, daß man den Achat ähnlich wie Metall plastisch gestaltete (Abb. 4). Ob sich der Stein jedoch hierzu besonders eignet, mag dahin gestellt bleiben. An Stelle der glatten Fassung trat allmählich zisilierter und geflochtener Draht, weiter wurden die Steine auch mit Metallauflagen versehen (Abb. 5). Wir sehen also, daß das Metall mehr in den Vordergrund tritt. Von größeren kunstgewerblichen Gegenständen aus dieser Zeit sind Dosen aus Achat- und Jaspisplatten in vergoldetem Tombak gefaßt, Briefbeschwerer, Schreibzeuge, Messer- und Gabelgriffe und Uhrgehäuse zu nennen. Abb. 6 zeigt ein prächtiges Uhrgehäuse aus verkieseltem Holz vom Anfang des 19. Jahrhunderts. Leider ließ die Ausführung bei diesen Gegenständen sehr oft zu wünschen übrig, so daß sie nicht besonders ansprechend aussahen und daher auch nicht den Absatz fanden, den sie bei dem schönen Steinmaterial verdienten.

Von den Artikeln, die nur aus Stein gefertigt wurden, sind bemerkenswert die Turmringe und Amulette, welche um die Mitte des vorigen Jahrhunderts in großer Zahl nach Afrika geliefert wurden (Abb. 7 und 8). Sie zeigen reiche Abwechslung in Form und Farbe. Im Preis spielte insbesondere die Farbe eine Rolle. Gleichmäßig tiefes Schwarz oder Rot war erste Qualität, mindere Sorten zeigten Streifen, waren hell und fleckig. Bei Oliven und Walzen wurde die Güte der Ware nach den weißen Streifen berechnet. Teile mit einem weißen Streifen waren wesentlich teurer als die von mehreren Streifen durchzogenen. Diese Stücke wurden ungefaßt nach Afrika versandt und von den Eingeborenen selbst mit Korallenperlen zusammen auf Schnüre gereiht. Hierher gehören auch die in den sechziger Jahren des 19. Jahrhunderts hergestellten bis 15 cm langen doppelpyramidenförmigen Oliven (Abb. 8), welche nach Indien geliefert wurden. Sie sind der Länge nach durchbohrt, was bei dem geringen Durchmesser eine Überwindung technischer Schwierigkeiten bedeutet. In diesem Zusammenhang mögen noch die Schmucksachen Erwähnung finden, die aus mosaikartig zusammengesetzten Steinen bestehen. Die einzelnen Teilsteine von verschiedener Farbe sind hierbei auf Schiefer aufgekittet. Die Broschen in Abb. 9 zeigen, daß bei guter Zusammenstellung und entsprechender Form eine ausgezeichnete Wirkung sich erzielen ließ.

Der Umstand, daß in der Obersteiner Industrie das Metall immer mehr den Stein verdrängte, brachte ihr eine Entwicklung, wie sie ursprünglich nicht beabsichtigt war. Sie trennte sich vollkommen von dem Schmucksteingewerbe und ging zur unechten Bijouterie über, die sich mit der Herstellung reinen Metallschmuckes und Metallwaren beschäftigt. Auf der Grundlage neuen Steinmaterials und anders gearteter Ausführung entstand aber ein neues Steinschmuckgewerbe. Es war Ende der sechziger Jahre, als ein geborner Obersteiner, Rudolf Wenzel, nach langjährigem Aufenthalt in Hanau, Wien, Zürich und Paris wieder in die Heimat zurückkehrte und hier das erste echte Bijouteriegeschäft gründete. Aus dem Wenzelschen Geschäft gingen mit der Zeit eine Reihe Steinschmuckfabriken hervor, die sämtlich die gleichen Artikel herstellten. Der Tatkraft Wenzels ist es zu verdanken, daß das Obersteiner Steinschmuckgewerbe auf die ihm zukommende Bahn geleitet wurde. Der Stein sollte wieder zum Ausgangspunkt des anzufertigenden Stückes werden. An Stelle des Achats traten aber jetzt Amethyst und Goldtopas, die in großen Stücken in Gold und vergoldetem Silber gefaßt wurden. Armbänder, Anhänger, Ohrringe und Kreuze in Filigran mit halben Perlen besetzt, bilden die Erzeugnisse der ersten Zeit. Zu den genannten Steinen kamen in den siebziger Jahren noch Gemmen und Kameen. Infolge des Krieges 1870/71 mußten nämlich viele Oberstein-Idarer Steingraveure, die sich in Paris ansässig gemacht hatten, wieder in ihre Heimat zurück. Ihre Erzeugnisse konnten nun auch der heimischen Industrie der Weiterverarbeitung zur Verfügung gestellt werden. Sie fanden in Anhängern und Fingerringen Verwendung. Die starke Nachfrage nach diesem Artikel brachte aber eine Verschlechterung in der Ausführung mit sich. Damit war sein Schicksal besiegelt. Immer mehr im Preise sinkend, verschwindet er schließlich vollständig vom Markt. Im großen und ganzen zeigt sich dieses Bild immer wieder bei Gegenständen, die der Mode unterliegen und um die es sich bei den Obersteiner Erzeugnissen handelt. Sie werden in immer billigerem Metall und schlechterer Ausführung hergestellt, bis sie vollständig abgewirtschaftet haben.

Mit der Einführung der Edelsteinschleiferei im hiesigen Industriebezirk (1875) finden auch die härteren Edelsteine im Steinschmuckgewerbe Eingang. In den achtziger Jahren ist es der Granat, der in Mengen zu runden und ovalen Broschen und Armreifen verarbeitet wird. Im Gegensatz zu Gablonz jedoch, das auch sehr viel Granatschmuck herstellte, wurden hier nur größere Steine gefaßt. Die Opalzeit, womit man in Oberstein-Idar wegen der ausgedehnten Verarbeitung von Opal das letzte Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts bezeichnet, war ebenfalls von maßgebenden Einfluß auf die Gestaltung des Schmuckes. Dieser Stein mit seinen schillernden Farben gab ein prächtiges Material ab für Schmuck, in dem Schmetterling- und Fliegenformen Verwendung fanden.

So wechselt das Bild der gefertigten Artikel ständig. Die Erzeugnisse richten sich immer nach der jeweiligen Mode, dabei im Steinmaterial abhängig von den gerade in Mehrzahl geschliffenen Steinen (Opal, Granat). Einmal gibt man Schmuck mit Farbsteinen in Cabochonform den Vorzug, ein andermal sind Steinkolliers mit ovalen und runden facettierten Steinen oder Kreuze mit Auvergne-Amethysten oder Stabbroschen mit Aquamarin und Turmalin oder gar Hutnadeln und Haarspangen mit verschieden farbigen Achat dankbare Artikel. Mit Beginn des Weltkrieges mußte die Steinschmuckindustrie als eine reine Luxusindustrie fast vollkommen zum Erliegen kommen. Nach dem Krieg baut sie sich auf vollständig neuer Grundlage auf.

Wer sind die Käufer unserer Artikel? · Jaro Reimann

Fragt man einen beliebigen Kollegen, sei es nun einen „Prominenter" oder einen Fachgenossen aus der Kleinstadt, aus welchen Kreisen sich eigentlich sein Kundenstamm zusammensetzt, so wird man von dem Mitteljuwelier eher eine zutreffende Antwort erhalten als von dem Inhaber eines Großstadtgeschäftes.

Gewöhnlich wird aber die Auskunft mehr eine Verlegenheitsempfehlung sein, denn mit dieser Materie dürften sich bis jetzt wohl die wenigsten deutschen Goldschmiede beschäftigt haben. So richtig weiß es eben niemand.

Wenn ich also den bescheidenen Versuch wage, in dieses Gebiet etwas hineinzuleuchten, so tue ich dies eigentlich nur darum, um eine Nutzanwendung auf die künftigere richtige Zusammensetzung der Lager und die dadurch sicherlich zu erzielende Umsatzsteigerung zu ziehen.

Wer sind nun also die Käufer unserer Erzeugnisse? Um hier eine richtige Antwort zu geben, muß man die Kundschaft von den verschiedensten Gesichtspunkten aus betrachten und klassifizieren.

Zuerst einmal von den allgemeinen Seiten aus: Juwelierprodukte werden von Damen, Herren, Halberwachsenen und Kleinkindern getragen.

Was eine Frau beim Juwelier kauft, das weiß ein jeder von uns. Daß sie aber in fast allen Fällen die treibende Kraft ist, wenn es sich um die Anschaffung von Silber und Tafelgerät handelt, wird vielleicht manchem Kollegen erst jetzt auffallen. Tatsache bleibt auch für unser Gewerbe, daß dies nicht nur zur $^7/_8$ Frauenartikel produziert, sondern daß die Frau der bestimmende Faktor und die Einkäuferin auch für solche Gegenstände ist, die nicht für ihren eigentlichen persönlichen Bedarf bestimmt sind, ja, daß sie letzten Endes in vielen Fällen ausschlaggebend mitwirkt, wenn es sich um den Kauf von Stücken handelt, die nur für die Herren der Schöpfung geschaffen werden. Die Frau ist und bleibt deshalb der wichtigste Faktor in unserem Kundenkreis und nur auf sie sollte fast ausschließlich alles eingestellt sein. Aber wie oft wird dagegen gesündigt und wie wenig ist diese selbstverständliche Erkenntnis heute noch in der Kollegenschaft verbreitet.

Und der Mann? Nun, der ist für uns im großen und ganzen ein recht magerer Kunde. Ihm genügt es, wenn er mit Uhrkette und Uhr, oder vielleicht noch mit einem Uhrarmband ausgerüstet ist, bestenfalls zwei bis drei Paar Manschettenknöpfe und eine Krawattennadel besitzt und sich dann noch einen Ring spendiert, den er einst seinem Sohn zu vermachen gedenkt. Wenn er nicht ab und zu mal sein Zigarettenetuis, Feuerzeug oder Bleistift verlöre, würde ihn der Juwelier wohl schwerlich mehr in seinem Leben sehen, wenn er die oben erwähnte „Ausstattung" sich mit der Zeit angeschafft hat.

Aber das sind die „besseren" Leute! Der Herr des Mittelstandes (und darunter viele unserer Kollegen) glauben, daß es eines richtigen Mannes unwürdig sei, etwas vom Juwelier zu tragen. Alles in allem, kann man daher wohl annehmen, daß durchschnittlich nur $^1/_8$ des Gesamtumsatzes Herrenartikel sind. Betrachtet man sich aber die Lager vieler Juweliere gerade in diesen Gegenständen, so wird man zu dem Schlusse kommen, daß hier viel zu große Bestände vorhanden sind, und daß mancher Kollege „flüssiger" werden könnte, wenn er über das Verhältnis Frau und Mann (in bezug auf seine Ware natürlich) etwas mehr nachdenken würde.

Die Kategorie der Halberwachsenen läßt sich mit der Bezeichnung Schüler- und Konfirmationsgeschenke zusammenfassen. Man unterschätze nicht die Bedeutung dieser Verkäufe. Sie sind oft „der erste Anprall" und wecken den Wunsch nach Besitz weiterer Gegenstände aus Edelmetall. Gerade in diesen Geschenken sollte jeder ein größeres, mit Sorgfalt zusammengestelltes Lager unterhalten, das sich weit mehr lohnen und dankbarer umsetzen wird, als irgendwelche „aparte" Kinkerlitzchen, die in ihrer Ausgefallengefallenheit oft lange keinen Käufer finden.

Endlich die Geschenke für unsere Kleinsten: auch hier ein lohnendes Feld, um den regelmäßigen Umsatz mit klingendem Erfolge zu steigern. Das weiß eigentlich ebenfalls jeder Kollege. Und wie beschämend klein ist oft darin die Auswahl in unseren „einschlägigen" Geschäften! Warum werfen wir uns nicht mehr auf diese Ar-

tikel für unseren Nachwuchs, ehe die Warenhäuser uns wieder einmal zeigen, wo Geld zu verdienen ist? So ein silbernes Breischieberchen, eine Kinderrassel und was dergleichen mehr ist, kauft selbst die Arbeiterfrau für ihren Liebling. Es ist ja alles so billig.

Wissen Sie, lieber Leser, oder haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, in welchem Alter Ihre Kunden am meisten kaufen? Auch das muß erwogen sein, wenn das Lager richtig zusammengesetzt sein soll.

Ein Geschäft, welches vorwiegend auf Studentenkundschaft angewiesen ist, muß natürlich ganz andere Waren führen als ein anderes, dessen Käufer sich aus den leitenden Persönlichkeiten eines mächtigen Industriewerkes zusammensetzen. Auch diese Selbstverständlichkeit ist scheinbar noch nicht Allgemeingut, denn sonst würden nicht z. B. die Kollegen in den Universitätsstädten klagen, daß sie so wenig Brillantstücke verkaufen können.

Aber Spaß beiseite! Wo liegt im allgemeinen das kaufkräftigste Alter beim Durchschnittskunden? Bis zum zwanzigsten Jahre wird der Mensch wohl beschenkt. Vom zwanzigsten bis dreißigsten hat sich der Mann wahrscheinlich schon eine Position geschaffen bzw. eine tugendsame Jungfrau geheiratet. Der Juwelier wird in diesen Jahren an die jungen Leute wahrscheinlich nur Gegenstände in bescheidenen Preislagen verkaufen können.

Langsam vergrößert sich dann das Einkommen und in der Periode zwischen dem dreißigsten bis vierzigsten Lebensjahr des Ehemannes ist er schon beim Goldschmied ein gern gesehener Kunde. Für den Haushalt wird dies und jenes angeschafft, die Frau fängt an ihren Schmuck mit den Damen des indessen „gewichtiger“ gewordenen Verkehrs zu vergleichen und interessiert sich für Dinge, an welche sie (der Preislage wegen) früher nie zu denken gewagt hatte. Kurz und gut: jetzt ist es für den Juwelier an der Zeit, sich gerade um diese Familien ganz besonders zu kümmern, denn jetzt sind sie am aufnahmefähigsten!

Gewiß werden später, wenn die Frau über 50 und der Mann jenseits der 60er steht, durchschnittlich die im Preise am höchsten stehenden Stücke gekauft. Man kann sich es ja nun Gott sei dank leisten; man hat es geschafft! Aber der eigentliche Reiz des Besitzes und die wirkliche Freude am Schmuck liegt bei der Frau in den meisten Fällen doch nur in der Zeit bis zum 45. Lebensjahre.

Achten Sie auf diese nicht unwesentliche Tatsache, meine Herren Kollegen! Ich sehe das so oft, wenn der „arrivierte“ ältere Ehemann seiner Gattin gern etwas schenken möchte und diese dann mit den Worten ablehnt: „Laß mal Ludwig, ich brauche das jetzt nicht mehr. Die Kinder sind aus dem Hause und Gesellschaften geben wir kaum noch. Ja, wenn du mir das vor 10 oder 15 Jahren geschenkt hättest. Damals hätte ich mich darüber gefreut!“

Vielleicht besaß der Herr „Haushaltungsvorstand“ damals auch schon die Mittel, um seiner Gattin den „größeren“ Ring zu schenken. Aber der Juwelier hatte ihn nicht aufmerksam gemacht, und manche Frauen verzichten lieber, als daß sie um ein (wenn auch ersehntes) Geschenk ihren Mann bettelnd angehen.

Wir sehen also aus diesem kurzen Abriß, daß nach einer 20—25 jährigen Ehe, wenn also der Mann zirka 55, die Frau etwa 45 Jahre ist, die Kaufkraft dieser Familie für den Juwelier gewöhnlich erlischt. Die älteren und alten Herrschaften zählen dann als Kunden bei uns kaum mehr mit.

Auch das hat sich mancher Fachgenosse wohl noch nicht klargemacht. Es wäre darum (in der Regel) die Bearbeitung von ehemaligen Käufern dieser Altersgruppen nach und nach einzustellen, denn sie ist zwecklos verausgabtes Geld. Dagegen sind die bekannten Familien zwischen dem 30. und 40. sowie dem 40. und 50. Lebensjahre des Mannes besonders zu forcieren. Diese Lebensaltergruppen bilden die Hauptabnehmer des Goldschmieds.

Ich bin auf das ganze Thema eigentlich erst durch einen Aufsatz in einer amerikanischen Zeitschrift gekommen. Eine Grammophongesellschaft hatte nämlich einen Reklamefeldzug inszeniert, der mit einem glatten Mißerfolg endete. Da das Fabrikat gut, die Preise richtig und die Drucksachen werbetechnisch vorzüglich waren, so konnte nur der Kreis der Interessenten falsch gewählt sein. Man ließ deshalb eine Zeitlang das Alter und den Stand der in den Niederlagen dieser Fabrik kaufenden Kunden beobachten und kam zu dem überraschenden Ergebnis, daß die Käufer in den allermeisten Fällen das Alter von 20—30 Jahre hatten! Nun war das Rätsel gelöst. Man hatte sich an das wohlhabende Bürgertum gewandt, statt an jüngere Akademiker, jüngere Angestellte usw. Der Kreis war also tatsächlich falsch gewesen. Die Umstellung brachte denn auch gleich den erwünschten Erfolg.

Wie wäre es, wenn man in Juwelierkreisen auch mal ab und zu solche Proben machte?

Das waren die allgemeinen Gesichtspunkte. Nun besitzt aber jedes Geschäft noch andere weitere Eigentümlichkeiten in bezug auf die Zusammensetzung seines Kundenstammes, und es ist gut, wenn sich jeder Inhaber diese recht klar und deutlich vor Augen führt. Mit der darüber gewonnenen Erkenntnis kann er seinen

Betrieb in jeder Beziehung viel richtiger führen und größere Erfolge erzielen, als wenn er im Dunklen tappt.

Zuerst muß sich jeder Ladenjuwelier einmal fragen, welchen Berufsschichten seine Kundschaft angehört. Oft ist dies ziemlich leicht zu beantworten, wenn es sich um ganz ausgesprochene Kreise handelt. Ich denke da an die Gutsbesitzer, die typischen Kunden in den Universitätsstädten, die ausgesproche Arbeiterkundschaft in den Außenbezirken der Metropolen oder in den großen Industrieplätzen, ferner an die verwöhnten Käufer der großen Handelszentren oder an den Bürger in unseren Kleinstädten.

Andererseits ist aber gerade die Beantwortung der Berufsfrage recht schwer, wenn es sich um „gemischtes" Publikum handelt. Wenn man wirklich genaue Unterlagen haben will, so bleibt eben nichts anderes übrig, als sich durch ein paar Jahre hindurch die Profession jedes Käufers aufzuschreiben! Hat man dies aber einmal gemacht, dann wird man sicher wissen, wohin man das Geschäftsschifflein zu steuern hat. Manch falsche Disposition wird dann unterbleiben.

Des weiteren müßte eigentlich jeder Kollege wissen, wo das Gros seiner Kunden wohnt. Ob in der Stadt selbst, und wenn ja, in welchen Stadtteilen, oder ob vielleicht in großer Teil in der Umgegend domiliziert, und wenn ja, bis zu welcher Entfernung.

Diese Kenntnisse sind für die Einteilung der Reklame von größter Wichtigkeit. Es können nicht nur Unsummen im Etat erspart, sondern die Propaganda auch dorthin konzentriert werden, wo eben der Hauptteil der Abnehmerschaft sitzt.

Ich habe anläßlich der Neubearbeitung meiner Kundenkartei, wie sie nach den Inflationszeiten notwendig geworden war, diese kleine Arbeit (Hauptwohnbezirke der Kunden) vornehmen lassen und zu meinem Erstaunen feststellen müssen, daß einzelne Bezirke, an die ich gar nicht gedacht hatte, außerordentlich stark vertreten waren, während Gegenden, die immer als besonders kaufkräftig galten, eigentlich mit Null figurierten. Selbstverständlich wurden hieraus die entsprechenden Folgerungen gezogen.

Ist aber keine Kundenkartei vorhanden, so wäre am besten natürlich die Beobachtung der Kundschaft in bezug auf ihren Wohnort durch einige Jahre hindurch notwendig. Diese Arbeit ist ein Nebenprodukt des Adressennotierens, und nur die endgültige Zusammenstellung macht etwas Mühe. Eines kann man außerdem daraus noch ersehen: nämlich wieviel Fremdenkundschaft ein Geschäft hat und in welchen Hotels diese Käufer zu wohnen pflegen. Es dürfte einleuchten, daß man sich mit den so gewonnenen Zahlen und Angaben recht ersprießlich einrichten kann.

Ferner ist es bei manchen Kollegen durchaus nicht gleichgültig, darüber informiert zu sein, welche politische Gesinnung der Großteil seiner Kunden hegt. Abgesehen von der leidigen Flaggenfrage muß er sich z. B. seine Zeitungen zum Inserieren mit Vorsicht aussuchen und unter Umständen stößt er schon gar vielleicht mit seinen alten Titel „Hofjuwelier" an! Viel Takt und Klugheit ist nötig, aber immer muß man eben zuerst wissen, von welcher Seite der Wind weht. Damit will ich natürlich durchaus nicht gesagt haben, daß man politische Geschäftemacherei betreiben muß, denn als Kaufleute sind oder wenigstens sollten wir neutral sein. Und es ist durchaus nicht notwendig, den Stier bei den Hörnern zu packen.

Mit den Wölfen muß man eben (im Geschäfte) heulen. Wer eine ausgesprochene links eingestellte Kundschaft hat, muß sich anders verhalten wie eine Firma, deren Käufer sich aus dem Adel, den ehemaligen Offizieren usw. zusammensetzen. Aber wissen muß man von ungefähr auch dies.

Endlich glaube ich, daß es von Bedeutung ist, daß jeder Fachgenosse wenigstens über den Prozentsatz im klaren sein sollte, welchen die Kassekäufer im Verhältnis zu den Ratenzahlern ausmachen. Aus anderen Gewerben habe ich gesehen, daß diese Kenntnis nicht vorhanden war und nun jedes Geschäft gemacht wurde. Der Erfolg war auf der einen Seite eine Benachteiligung des Barzahlers, der dieselben Preise anlegen mußte wie der „Pumper", sich natürlich darüber ärgerte und dann wegblieb. Denn so etwas spricht sich herum. Andererseits wurde das Kapital durch die Borgwirtschaft so in Anspruch genommen, es lag solange unfruchtbar fest, daß die Decke nicht mehr reichte und der betreffende Betrieb trotz der vielen „guten Geschäfte" eines schönen Tages seine Zahlungsschwäche erklären mußte.

Weiß man aber wie sich die Käuferschaft zusammensetzt, so muß man sich beizeiten überlegen, welchen Weg man gehen will — oder kann. Ich glaube, daß durch diese kleine Überlegung manch großes Mißgeschick vermieden werden könnte.

Es gibt sicherlich noch eine Menge Momente, durch welche man die Käufer in unserem Gewerbe weiter klassifizieren könnte, um dadurch eine bessere Bearbeitung derselben, zweckmäßigere Lagerhaltung und erhöhte Umsätze zu erzielen.

Dieser kleine Aufsatz möchte daher nur die Anregung zum Fortschreiten in der angedeuteten Richtung geben. Vielleicht greift eine oder die andere Korporation diese Gedanken auf und baut sie weiter aus.

Der Austausch der Warenlager in den Detailgeschäften der Silber- und Schmuckwarenbranche · H. v. Hain

Während in den großstädtischen Spezialgeschäften der Silber- und Schmuckwarenbranche der raschere Umschlag des Warenlagers es leicht ermöglicht, immer neue und andersartig gemusterte Branchenartikel zum Angebot an die Kundschaft aufzunehmen und die Auslagen wechselnd mit ihnen zu dekorieren, um immer neue Schaufenster- und Ladenbilder schaffen zu können, die die Aufmerksamkeit der Passanten auf sich lenken, ist dies für den Provindetailleur, der nur einen kleineren Umsatz hat, sehr schwer. Findet er keinen Weg, sein musterliches Angebot in Schaufenster und Warenlager öfter zu variieren, so muß er auf den Werbereiz von seinem Kaufpublikum noch unbekannten Neuwaren verzichten und manches Geschäft, das er bedarfsmäßig bei seiner Kundschaft machen könnte, wird ihm entgehen und an größere Stadtgeschäfte kommen, das verschiedenstem Geschmack zu entsprechen vermag. Würde aber der Leiter eines kleineren Provinzgeschäftes der Silber- und Schmuckwarenbranche auf sein alleiniges wirtschaftliches Risiko hin, bloß um der Möglichkeit häufiger wechselnder, kaufwerblich wirkender Schaufenster- und Ladenneuauslagen halber seine Lagerbestände über seine sicher in saisonmäßiger Frist errechenbare Umsatzmenge hinaus steigern wollen, so würde er seine Kapitalmittel zumeist stark überanstrengen, ohne dabei sicher sein zu können, einen größeren Umsatz dadurch zu erzielen, weil er ja doch immer gezwungen bliebe, auch die in größerer Auswahl für feste Rechnung eingekauften Warenmengen, die er zu einem festliegenden Zeitpunkt bezahlen muß, an ein und denselben, örtlich begrenzten Kundenkreis loszuschlagen. Er muß daher zu einem anderen Mittel greifen, um ohne größere Kosten und vermehrtes Kapitalrisiko durch vergrößerte Lagerhaltung sein Spezialwarenangebot häufiger wechseln zu können.

Einen solchen Ausweg haben die kleineren provinziellen Spezialgeschäfte der Schmuck- und Silberwarenbranche in den Vereinigten Staaten von Nordamerika gefunden, die auch von der großstädtischen Konkurrenz und den Prospekten der zahlreichen Versandgeschäfte, die ihre Branchenartikel vertreiben, in ihrer Existenzmöglichkeit hart bedrängt wurden, indem sie zu dem sogenannten „Periodischen Austauschsystem" ihrer Wagenlager von Geschmacks- und Modeartikeln ihrer Branche übergingen. Der Turnus eines solchen Warenlageraustausches vollzieht sich dort etwa vier bis sechs Mal im Jahr auf folgende Weise:

Etwa vier bis sechs Silber- und Schmuckwarendetailleure kleinerer Provinzorte, die in nicht zu weiter Bahnentfernung voneinander liegen und mit einem ungefähr in seinem Bedarf gleichartigem Kundenkreis zu rechnen haben, tätigen ihre Saisoneinkäufe insofern gemeinsam, daß jeder von ihnen zwecklich gleichartige Gebrauchs- und Luxusgegenstände etwa gleicher Preislage in einer anderen, musterlich charakteristisch verschiedenen Ausführung in ungefähr der Menge fest für eigene Rechnung einkauft, deren Absatz er nach seinem bisherigen Geschäftsverlauf in einem halben Jahr erwarten kann. Jeder Detailleur erhält dann die von ihm gekaufte Ware direkt geliefert und versucht mit derselben in kurzen Abständen durch wechselnde Schaufensterbilder die Kunden und Passanten seines Geschäftes bekannt zu machen. Durch das schnelle Wechseln seines Schaufensterangebotes in höchstens vierzehntägigen Abständen (diese Zeit genügt in Provinzorten zumeist, um alle in Betracht kommenden Kunden und Interessenten mit dem einmaligen Warenangebot bekannt zu machen) gewöhnt auch der Provinzdetailleur jeden Passanten daran, sein Schaufenster immer wieder zu beachten und zu betrachten, weil er Neues und Interessantes darin vermuten kann, das sicher zusagendesfalls dann auch erworben werden wird. Vor allem vermeidet er dadurch den jetzt in vielen deutschen Provinzspezialgeschäften häufigen Zustand, daß die Passanten achtlos an seinem lange Zeit gleichartig dekoriert bleibenden Schaufenster vorübergehen, weil sie dessen Auslagen vom häufigen Sehen schon in- und auswendig kennen. Hat nun der Provinzdetailleur durch den häufigen periodischen Wechsel seines Schaufenster- und Ladenausstellungsangebotes seine Kundschaft und alle Passanten nach wenigen Monaten schon mit allen seinen neu eingekauften Warenneuheiten bekannt gemacht, ohne dadurch für einen Teil derselben schon Kaufinteressenten gefunden zu haben, so darf er kaum erwarten, den verbleibenden Teil derselben, der wohl aus zumeist geschmacklichen Gründen Erwerber nicht gefunden hat, in absehbarer kurzfristiger Zeit zu verkaufen, sondern muß sie auf Lager nehmen, wo sie seine selben Kunden dann immer wieder sehen und bald als unmoderne Ladenhüter beurteilen werden.

Diesem Zustand, der die Zugkraft seines Geschäftes gegenüber größeren Konkurrenzgeschäften, die anscheinend immer Neues anzubieten haben, mindert, wird nun dadurch bei dem periodischen Austauschsystem der Lager ein Ende gemacht, daß der verbliebene Teil der schon im Schaufenster ausgestellt gewesenen Geschmacks- und Modeartikel, der noch keine Käufer gefunden hat, gegen gleichzweckliche, nur anders gemusterte Branchenartikel ausgetauscht wird, die bei der Kundschaft des Austauschgeschäftes noch unbekannt sind. Durch ein solches Austauschabkommen mit vier bis sechs Spezialgeschäften der Branche aus ortsnahen Provinzstädtchen sieht sich daher auch der kleinere Provinzdetailleur in die Lage versetzt, ohne dabei sein Kapitalrisiko weiter erhöhen zu müssen, seiner Provinzkundschaft ständig wechselnde modisch und geschmacklich sehr variable Brancheartikel anzubieten und sie dadurch in den suggestiv kaufwerblich wirkenden Glauben zu versetzen, daß er über einen sehr großen Umsatz verfügen müsse und dadurch genau wie seine großstädtische Konkurrenz in die Lage versetzt sei, stets das Neueste und Geschmackvollste auf Lager zu haben. Natürlich wird auch durch die Einführung des periodischen Austausches der Warenlager mit anderen provinzialen Spezialgeschäften der Silber- und Schmuckwarenbranche der Provinzdetailleur seinen Umsatz nicht beliebig über Bedarf und Kaufkraft seiner örtlich beschränkten Kundschaft hinausgezogene Grenzen ausdehnen können. Aber er wird doch dadurch in sehr vielen Fällen verhindern können, wenn er auch bei der Preiskalkulation den wieder notwendig gewordenen Grundsatz vom kleineren Nutzen und größeren Umsatz wie seine großstädtischen Konkurrenten berücksichtigt, daß seine Provinzkundschaft im Glauben

dort moderner, billiger und auswahlreicher kaufen zu können, ihre bedarfsmäßigen Käufe an Schmuck- und Silberwaren auf die Offerten der großstädtischen Waren- und Versandhäuser hin bei diesen und nicht in seinem soliden, ortszuständigen Spezialgeschäft tätigt. Die Unkosten, die dem Provinzspezialgeschäftsinhaber der Schmuck- und Silberwarenbranche durch den mehrmaligen Lagerbestandsaustausch mit anderen ortsnahen Spezialprovinzgeschäften jährlich erwachsen und um die sich die ausgetauschten Waren prozentual verteuern müssen, dürfen nicht zu hoch eingeschätzt werden. Das Verpackungsmaterial für die zumeist leichtgewichtigen Austauschobjekte ist vollständig vorhanden. Die Wiederverpackungsarbeit geschieht durch den Geschäftsinhaber oder seine Angestellten sachverständig in stillen Geschäftsstunden ohne besondere Kosten. Die Beschädigungsgefahr ist denkbar gering. Die entstehenden Mehrkosten bestehen zumeist nur in den nochmaligen Versandkosten zum Austauschort, die aber immer in der Nahzone liegen und daher nicht hoch zu stehen kommen können.

Auch das finanzielle Risiko, das ein Detailleur dem andern gegenüber durch Anvertrauen der Austauschwaren eingeht, ist kaum nennenswert, da er ja in ungefähr gleicher Menge auch Austauschwaren erhält, resp. es in der Hand hat, nur genau soviel Austauschwaren herzugeben, als er selbst dem Werte nach erhält. Die Verrechnung für den Warenaustausch kann je nach Vereinbarung im Austauschring in der Art erfolgen, daß von seiner Austauschware jeder den Barerlös abzüglich einer prozentualen Gewinnquote erhält, die dem direkten letzten Verkäufer für Mühewaltung und Verkaufsspesen zufällt und daß er am Schluß des Abrechnungshalbjahres den Teil der auf ihn entfallenden unverkauft gebliebenen Waren zurückerhält, die er für feste Rechnung gekauft hatte. Oder in der Art, daß jeder Austauschteilnehmer die ihm zugehende und akzeptierte Austauschware zum fakturenmäßigen Einkaufspreise vom Vorbesitzer fest übernimmt und sie nach Ermessen im eigenen Detailverkauf oder durch weiteren Austausch an die anderen Austauschteilnehmer für eigene Rechnung weiter verwertet und am Schluß des Austauschjahres dann jeder den ihm verbleibenden Rest als Eigentum zu behalten hat.

Wie vorerwähnt, hat sich dieses periodische Austauschsystem der Warenlager provinzieller Schmuck- und Silberwarengeschäfte in Amerika als praktisch, umsatz- und konkurrenzfähigkeitsfördernd erwiesen und wird dort als ein ständiges geschicktes Gegenmanöver gegen die Provinkundenwerbung der großstädtischen Waren- und Versandhäuser gehandhabt. Der Versuch damit sollte daher auch von den geeigneten Branchenprovinzgeschäften in Deutschland gemacht werden, um ihre wirtschaftliche Existenzmöglichkeit, die vielerorts stärker als je bedroht ist, zu erhalten oder zu verbessern. Auch bei dem System des Lageraustausches gilt als Leitmotiv der Gedanke: „Richtiger Zusammenschluß macht auch die Schwachen stark."

Was versteht man unter einem Verbandszeichen im Sinne des Warenzeichengesetzes?

Gesetzmäßig können rechtsfähige Verbände, die gewerbliche Zwecke verfolgen, auch wenn sie einen auf Herstellung und Vertrieb von Waren gerichteten Geschäftsbetrieb nicht besitzen, Warenzeichen anmelden, die in den Geschäftsbetrieben ihrer Mitglieder zur Kennzeichnung der Waren dienen sollen (Verbandszeichen).

Das Bedürfnis nach solchen Verbandszeichen ist dadurch entstanden, daß sich durch die Verbandseinrichtungen eine gewisse Gleichförmigkeit und Güte der Waren der Mitglieder herausgebildet hat, die durch eine einheitliche Marke ausgedrückt werden sollen.

Die Verbände können privatrechtliche und öffentlichrechtliche sein, solche also, die sich der Überwachung der auf Erzeugung, Bearbeitung oder Vertrieb von Waren gerichteten Geschäftsbetriebe ihrer Mitglieder unterziehen und für die Güte der Waren Gewähr übernehmen oder sich lediglich den Schutz gewerblicher Interessen ihrer Bezirkseingesessenen zur Aufgabe gemacht haben, z. B. Handels-, Handwerks-, Landwirtschaftskammern, Gemeinden und größere Kommunalverbände, in deren Bezirken Waren einer bestimmten Art und Eigenschaft gewonnen oder erzeugt werden. Vereine mit rein idealen Tendenzen oder politischen Zwecken oder aber Kirchen und Schulgemeinden können demnach Verbandszeichen nicht anmelden.

Der Verband kann auch mehrere Verbandszeichen anmelden, um die verschiedenen Waren der Mitglieder oder verschiedene Gütegrade der gleichen Warenart besonders auseinander zu halten.

Das Zeichen kann ein Wort- oder Bild- oder ein gemischtes Zeichen sein. Es darf nicht eine Kennzeichnung enthalten, die es als Zeichen eines Einzelbetriebes erkennen läßt, indem es etwa einen Einzelnamen oder eine Einzelfirma als Hersteller der Waren nennt. Andererseits braucht der Charakter als Verbandszeichen in der Marke selbst nicht zum Ausdruck zu kommen.

So hatte beispielsweise am 23. 10. 1916 der Deutsche Optiker-Verband E. V., Berlin, ein Bildzeichen „D. O. V." angemeldet für folgende Waren: Augengläser, optische Gläser, Brillen, Kneifer, Brillen- und Kneiferzubehör, Opern- und Ferngläser, Mikroskope, Taschenlampen, optische, psysikalische, geodätische, nautische, elektrotechnische Wäge- und Kontroll-Signal-Apparate, -Instrumente und -Geräte, Brillenetuis, Klemmeretuis, Fernglaseretuis und -Futterale, elektrische Apparate. Das Zeichen wurde unter der Nr. 215341 als Verbandszeichen in die Rolle eingetragen. Eine andere Vereinigung von Musterzeichen-Geschäftsinhabern von Chemnitz und Umgebung E. V., Chemnitz, hat in ähnlicher Weise unter der Nr. 179871 ein Bildzeichen „M. V." für folgende Waren eintragen lassen: Musterzeichnungen und Drucksachen.

Hinsichtlich der Schutzfähigkeit, der Schutzdauer, Erneuerung, Berücksichtigung im Widerspruchsverfahren, bestehen keine Unterschiede gegenüber einem einfachen Warenzeichen. Als Freizeichen ist ein von einem Verbande angemeldetes Zeichen nicht anzusehen, wenn die sämtlichen bisherigen Benutzer Verbandsmitglieder sind. Für die Anmeldung selbst sind besondere Erfordernisse vorgeschrieben.

Ein Denkmal für Josef Wilm, den Gold- und Silberschmied

Als im September 1924 Josef Wilm auf dem idyllischen Dahlemer Friedhof, vor den Toren Berlins, zu Grabe getragen wurde, beschlossen seine Freunde, ihm ein würdiges Denkmal von Künstlerhand setzen zu lassen. Ein Jahr darauf wurde der gewaltige, symbolhaft geformte Stein aus der Werkstatt Otto Hitzbergers, des Lehrkollegen Wilms an den Vereinigten Kunsthochschulen zu Berlin-Charlottenburg, feierlich enthüllt. An der Beteiligung und aus den Reden entnahm man, daß das Andenken an dem emsig sich mühenden, für seine Zeit bahnbrechenden und reformierenden Künstlerhandwerker Josef Wilm in einer Weise lebendig weiterlebte, die uns nicht zuletzt im Sinne seiner Zunft hoffnungsfroh stimmen konnte. Und immer, wenn es September wurde, fand sich ein treuer Kreis am Grabe des Lehrers und Freundes zusammen. Wuchtig steht der Stein mit dem Doppelkreuz und der tief eingegrabenen Inschrift.

Aber es geschah noch mehr. Denn weiter hinaus wirkt ein anderes Denkmal. Das Buch über das Schaffen des Meisters, das seinerzeit mit dankenswerter Unterstützung des Reichsinnenministeriums in besonders reichhaltiger Ausgestaltung erscheinen konnte. (Oscar Gehrig: „Josef Wilm, der Gold- und Silberschmied", 180 Seiten mit 77 Abbildungen und 33 Tafeln, Format 20×26 cm. Verlag: Deutsch-Literar. Institut, Berlin W 35.) Ein großer Teil der Auflage dieses Buches gelangte auch als Jahresgabe des Deutschen Goldschmiedehauses zur Verteilung. In den Häusern vieler Gold- und Silberschmiede oder Freunde des edlen Kunsthandwerks findet man die Monographie über Wilm, den unentwegten, zu früh verewigten Schrittmacher. Ein Buch wie dieses, das in Wort und Bild das organische Werden des Lebenswerkes eines Meisters aufzeigt, gewinnt für uns um so mehr an Wert, als es Einzelveröffentlichungen dieser Art nur sehr wenige gibt. So wächst die Schrift auch über den Werdegang im einzelnen, über das Zeitgebundene ins Allgemeingültige hinein und wird wesentlicher Teil unseres Bildungsgutes. Um nun aber auch den jüngeren Gold- und Silberschmieden, den Lehrlingen, Schülern und Studierenden sowie unbemittelteren und nicht selbständigen Fachgenossen die Anschaffung des reichillustrierten und in Leinen mit Goldpressung gebundenen Werkes zu ermöglichen, hat sich der Verlag im Einvernehmen mit anderen Instanzen entschlossen, eine beschränkte Anzahl von Exemplaren zu dem ermäßigten Preise von 6 Mark (anstatt 10 Mark) abzugeben. (Bestellungen sind zu richten an den Verlag Herm. Schlag Nachfl., Leipzig C 1, Windmühlenstraße 31, oder an das Deutsch-Literarische Institut, Berlin W 35.)

Das Geschäft auf der Leipziger Herbstmesse

Wir waren stets befleißigt, unsere Messeberichte unbeinflußt und so sachlich wie möglich auf Grund unserer eigenen Anschauungen zu halten, doch dürfte dies bei der jüngsten Herbstmesse schwerer als sonst sein, weil das Geschäft sich äußerst uneinheitlich gestaltete. Während ein großer Teil der Aussteller selbst in den bescheidensten Erwartungen gründlich enttäuscht wurde, konnten andere Gruppen ein leidlich zufriedenstellendes Ergebnis verbuchen, ja des Metall-Kunstgewerbe soll im großen und ganzen gut abgeschnitten haben. Um aber gerade das letztere richtig einschätzen zu können, muß betont werden, daß diese kunstgewerblichen Goldschmiede auch an Luxusgeschäfte oder kunstgewerbliche Firmen verkaufen, also nicht nur mit Branche-Angehörigen arbeiten.

Für die Gruppe Juwelen- und Goldschmuck ist zu berücksichtigen, daß die Reisenden wieder wie in früheren Jahren den regelmäßigen direkten Verkehr mit der Kundschaft aufgenommen haben, und es ist daher nicht besonders verwunderlich, wenn diese Gruppe keine nennenswerten Umsätze verzeichnen konnte.

Auf den Export eingestellte Zweige der Schmuckwarenindustrie klagten sehr, es mangelte an großen Käufern, doch wenn eine Zeitschrift den Ruf anstimmte: „9000 Aussteller warten auf Käufer", so ist dies, wörtlich genommen, ebenso übertrieben wie die tendenziösen Mitteilungen der „L. N. N." über fortwährend eintreffende Sonderzüge mit Käufern und die schwulstigen Ausführungen der Lokalpresse über das glänzende Messegeschäft, die schon stereotyp geworden sind. An sich sind diese lokalen Übertreibungen ja verständlich, lösen aber bei den Branchen, welche die hohen Spesen einer Messevertretung aus Prestigegründen übernommen haben, berechtigten Unwillen aus und bewirken gerade das Gegenteil von der gewollten Absicht.

Vor allen Dingen stand das Messegeschäft unter dem Zeichen der Geldknappheit, es wurde von den soliden Einkäufern sehr vorsichtig disponiert und dies war für die Umsätze mitbestimmend.

Die Silberwaren- und Besteckindustrie kann von einer normalen Messe reden, um so verwunderlicher berühren die Ausführungen eines Gmünder Blattes, das die abgelaufene Messe sehr hart kritisiert und dem hie und da aufgetauchten Gedanken das Wort redet, eine Messe im Jahre genüge für die Edelmetallindustrie. „Mit Worten läßt sich trefflich streiten", doch in der Praxis kommt es immer anders als man denkt. Die Herbstmesse bringt uns Neuheiten für den Winter, und da das Weihnachtsgeschäft im Jahresumsatz des Juweliers eine große Rolle spielt, bietet die Herbstmesse Gelegenheit zur Lagerergänzung und zum Einkauf von Neuheiten. Für das Exportgeschäft dagegen ist wieder die Frühjahrsmesse die bedeutendere und hieraus geht zur Evidenz hervor, wie man's macht, ist es verkehrt. Betrachtet man die Messe als Absatzgelegenheit, so kommt man zu dem Ergebnis, daß die Herbstmesse unter mittel gewesen ist, denn die Käufer hielten mit Kauf und Bestellungen sehr zurück, daran ändert nichts, wenn der eine oder andere gut abgeschnitten hat, wie es bei einzelnen kunstgewerblichen Goldschmieden der Fall ist. Aber diese Einstellung zur Messe ist falsch.

Die Messe ist vielmehr das Mittel zur Anknüpfung neuer Verbindungen und von diesem weiteren Gesichtspunkte aus betrachtet hat auch die verflossene Herbstmesse ihre Aufgabe erfüllt. Allerdings muß man auch

hier wiederum die Einschränkung machen, daß die Anknüpfung neuer Verbindungen oftmals von reinem Zufall abhängt. Wer das Glück hat, führt die Braut heim, dies gilt auch für die Messe. Eine unbedeutende Anregung, ein Blickfang in der Ausstellung kann der Anlaß zur Entwicklung großer Geschäfte sein, und mehr als irgendwo gilt das Wort: „Kleine Ursachen, große Wirkungen."

Und deshalb muß der Fabrikant, der seinen Kundenkreis erweitern will, auf der Messe vertreten sein; eine einzige gute Verbindung kann Mühe und Spesen verschiedener Messen aufheben. Die Schmuckwaren- und Edelmetallmesse hat sich nun einmal eingebürgert und gerade in unserer Zeit des erschwerten Absatzes muß jede Gelegenheit, denselben zu heben, ergriffen werden. Aber das Leipziger Meßamt würde sich alle Fabrikanten des Edelmetallgewerbes verpflichten, wenn es in der Zeit der jetzigen Not darauf bedacht wäre, die Spesen zu vermindern. Einer notleidenden Industrie sollte man tatkräftig unter die Arme greifen und unter Umständen staatliche Mittel mobil machen, um Mieten und sonstige Spesen herabzusetzen, wenigstens solange unser edles Kunsthandwerk so überaus schwer zu kämpfen hat. Die leeren Stände würden sich dann füllen und dies läge im Interesse aller. Es ist gerade kein erhebender Anblick, wenn in einzelnen Meßhäusern der Branche Kabinen und Stände öde und verlassen sind. Dies wirkt vielmehr lähmend und entmutigend.

Gerichtliche Entscheidungen

Die Juwelen in der offenen Hosentasche sind nicht mit versichert.

Als Konkursverwalter des Kaufmanns S. in Berlin verlangt der Kläger von der beklagten D. T.-Versicherungsgesellschaft Wertersatz für versichert gewesene und abhanden gekommene Juwelen (Ring mit Brillanten, Ring mit Perlen, Brillantnadel) im Betrage von 24 500 Mark. Die bezeichneten Gegenstände sind dem Versicherten abhanden gekommen, als er sie in seiner Bank in Verwahrung geben wollte. Er hatte die Juwelen in Seidenpapier gewickelt und in die hintere Hosentasche gesteckt. Die Klage auf Wertersatz ist von den Berliner Gerichten und vom Reichsgericht abgewiesen worden. Aus den reichsgerichtlichen Entscheidungsgründen geht hervor, daß die gehörige Aufbewahrung und Behandlung der Schmucksachen zur Vertragsbedingung gemacht war. Ohne Rechtsirrtum hat nun das Kammergericht ein Verschulden des Versicherten darin gesehen, daß er die Schmucksachen in die hintere Hosentasche gesteckt hat, ohne diese ordnungsmäßig zuzuknöpfen. Es fehlt zwar an der ausdrücklichen Feststellung, wie die Schmucksachen verloren gegangen sind. Aber daraus, daß der Versicherte mit dem wertvollen Schmuck in der Hosentasche stundenlang im dichtesten Gedränge der Stadt gewesen ist, sieht das Kammergericht für erwiesen an, daß den Versicherten am Verlust das Verschulden trifft.

Die Bedeutung der Lichtreklame.

Einem Gewerbetreibenden in der Friedrichstraße in Berlin hatte die Baupolizei auf sein Verlangen die Erlaubnis zur Anbringung einer Lichtreklame an der Hausfassade erteilt. Die Anlage hatte die Größe von 90×50 cm. Die Stadtgemeinde Berlin, als Eigentümerin der Straße forderte nun von dem Gewerbetreibenden Beseitigung der Anlage, da diese das Stadtbild gröblich verunstalte. Anderenfalls verlangte sie Zahlung einer Entschädigung. Der Hauseigentümer weigerte sich, die Ansprüche der Stadtgemeinde zu erfüllen und das Landgericht I Berlin hat ihm recht gegeben.

Allerdings — so heißt es in den Gründen — erstreckt sich das Recht des Eigentümers grundsätzlich auch auf den Raum über der Oberfläche der Straße. Indessen hat in der neuen Zeit dieses Recht — nicht zum wenigsten im Hinblick auf die Luftschiffahrt — eine wesentliche Einschränkung erfahren, die von der Erwägung ausgeht, daß der dem einzelnen Eigentümer zustehende Abwehranspruch im Interesse einer wirtschaftlich wertvollen Verkehreinrichtung möglichst zurückstehen müsse.

Im vorliegenden Falle ist nicht ersichtlich, welches Interesse die Stadt an der Beseitigung der Lichtreklame haben kann, zumal diese sich in erheblicher Höhe über der Straßenoberfläche befindet und die Klägerin die Duldung von einer seitens des Beklagten zu zahlenden Entschädigung abhängig gemacht hat. Es ist auch nichts dafür dargetan, daß die Anlage das Straßenbild gröblich verunstaltet, andererseits bietet die Lichtreklame den Vorteil, daß sie des Abends die Straße ganz erheblich beleuchtet. Aus alledem geht hervor, daß die Anlegung der Lichtreklame als Ausfluß einer Anliegerservitut zu werten ist, da die Einwirkung auf die Luftsäule sich in derartigen Fällen als zulässige Benutzung der dem Gemeingebrauch dienenden Straße darstellt. Die Entwicklung des Verkehrs in den Großstädten bringt eine Zunahme von Lichtreklameanlagen zwangsläufig mit sich, und es hieße die Aufgabe der Rechtsprechung verkennen, wollte man diesem Umstande nicht Rechnung tragen.

Versicherung „für Rechnung wen es angeht".

Als Generalvertreterin einer Nürnberger Versicherungs-A.-G. schloß die beklagte Firma B. in Nürnberg mit der Speditionsfirma L. in Stuttgart einen Versicherungsvertrag „für Rechnung wen es angeht" ab. Auf Grund dieses Vertrages wurden Güter aller Art, welche durch die versicherte Firma zur Versendung kommen, versichert. Zu den versicherten Gütern gehörten auch Warensendungen der Klägerin, einer Uhrenfabrik in Schramberg. Eine Sendung Uhren, die nach Buenos Aires gegangen ist, ist am 18. Februar 1922 durch Feuer beschädigt worden. Die Klägerin fordert nunmehr von der Beklagten als Generalvertreterin der Nürnberger Versicherungs-A.-G. den Ersatz des Schadens. Sie behauptet, daß die Beklagte die Verhandlungen, auf Grund deren die Versicherungsverträge abgeschlossen seien, in eigenem Namen und auf eigene Rechnung geführt und die Schadenersatzansprüche als berechtigt anerkannt habe. Überdies habe sie persönlich die Haftung übernommen. Das Oberlandesgericht Nürnberg hat die Ansprüche der Klägerin für gerechtfertigt erklärt. Die gegen dieses Urteil beim Reichsgericht eingelegte Revision der Beklagten blieb ohne Erfolg und wurde zurückgewiesen.

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

22. September 1928

49. JAHRG. 20. HEFT

49. Jahrgang

Die Goldschmiede-Kunst

Nummer 20

Leipzig, am 22. September 1928

Berufsauslese und Berufswahl für die Gold- und Silberbranche · B. Wolter

Berufswahl heißt, sich für einen Lebensweg entscheiden. Und es ist nicht immer leicht, im großen Getriebe des Lebens auf den rechten Platz zu gelangen. Gleich groß in der Bedeutung, die rechte Wahl für seinen Lebensweg zu treffen, ist die Kenntnis der Lage in dem Beruf, den der Junge ergreifen soll. Eine neue Schulentlassung der Jungen steht vor der Tür. Schon in diesen Tagen werden sich die Eltern ernsthaft mit der Berufswahl ihres Sohnes beschäftigen müssen. Bei der Wahl für den Gold- oder Silberschmiedeberuf ist es heute besonders wichtig, wenn man ihn darauf hinprüft, ob er trotz der umfangreichen Rationalisierung und Überfüllung noch Möglichkeit bietet, die ein Vorwärtskommen gestatten.

Der Wettbewerbskampf der Völker auf dem Weltmarkt stellt an die Qualität der Arbeitskräfte die höchsten Anforderungen. Die größten Aussichten in diesem Kampf hat das Land, das über die am besten durchgebildeten und geistig hochstehenden Arbeitskräfte verfügt. Das rückt die volkswirtschaftliche Bedeutung in einer hochentwickelten Angestelltenschaft in den Vordergrund. Von ihrer Arbeit und Tüchtigkeit ist die Entwicklung der deutschen Wirtschaft zu einem erheblichen Teil mit abhängig. Die Ergänzung dieses Angestelltenoder Gehilfenstandes durch einen sorgfältig ausgebildeten Nachwuchs liegt darum im Interesse der gesamten Wirtschaft. Beruf heißt: Berufenwerden zu einer Lebensarbeit. Lebensfürsorge und Lebensglück hängen von einem Berufe ab. Wir fragen uns nun, wovon hängt nun die Wahl eines Berufes ab? Hauptsächlich doch von der sachlichen Bedingtheit, d. h. von der Möglichkeit, eine Lehrstelle zu erhalten, wobei auch eine persönliche Neigung vorhanden sein muß. Wie oft aber die Unüberlegtheit der Eltern, die die Wahl des Berufes darauf einstellen, daß, wenn der Sohn nicht einmal die Volksschule bis zur Oberklasse absolviert hat, oder auch für höhere Schulen seine Kenntnisse bis zur Oberstufe nicht ausreichten, ihn dann, wie die Eltern oft sagen, einigermaßen standesgemäß in einem Betriebe unterbringen möchten. So greifen sie dann zu den sogenannten Modeberufen, wie Goldschmied, Uhrmacher, Optiker usw.

Es sei darum darauf hingewiesen, festzustellen, wenn der Junge wirklich die Neigung zum Goldoder Silberschmiedeberuf hat, ob auch eine Berufsneigung vorhanden ist. Die Berufseignung hängt von den Kenntnissen ab. An Seite einer tatsächlichen zeichnerischen Begabung und eines Vorstellungs- und Auffassungsvermögens gehört vor allen Dingen geistige Frische und Regsamkeit. Wenn durch solche Feststellungen die Berufseignung dargetan ist, so ist anzunehmen, daß bei entsprechendem Fleiß aus dem jungen Menschen ein brauchbarer Gold- oder Silberschmied oder selbst einmal ein selbständiger Geschäftsmann werden wird. Wir sehen an den großen Männern unserer deutschen Gold- und Silberwarenindustrie, daß der Gold- und Silberschmiedeberuf auch soziale Unbegrenztheiten in sich birgt.

Jeder Lehrherr sollte die Einstellung von Lehrlingen ernst nehmen. Erziehen wir schlechte und unbrauchbare Arbeitskräfte, so erwächst daraus ein Schaden, nicht nur für den Lehrherrn, sondern für die gesamte Gold- und Silberindustrie. Es werden heute, wie ich schon erwähnte, größere Anforderungen an den Lehrling gestellt. Durch den kolossalen Gehilfenabbau, hervorgerufen durch den schlechten Geschäftsgang im Gold- und Silberschmiedegewerbe und anderen außen- und innenpolitischen Einflüssen, ist für die gesamte Gehilfenschaft eine schwere Zeit gekommen. Wo sonst jeder Zweig seines Berufes spezialisiert war, muß

er heute in der Lage sein, alles und bis aufs kleinste zu beherrschen. Dieser Umschwung in den Arbeitsverhältnissen entfachte in der Gehilfenbewegung der Gold- und Silberbranche eine Art Revolution. Eine neue Zeit stand vor ihnen und mancher schaut in banger Sorge auf die noch kommenden Generationen. Darum nochmals die dringendste Bitte an alle Lehrherren: „Nehmen Sie die Ausbildungen von Lehrlingen ernster!“ Es wäre auch grundverkehrt, wenn später bei einer Gehilfenprüfung nur gleichgültig über diese hinweggegangen wird, es ist auch rücksichtslos und das größte Verbrechen an einem Lehrling, wenn man sich auf den Standpunkt stellt, eine Lehrlingsprüfung sei nur eine Formsache. Man hört diese Äußerung immer und immer wieder. Ich glaube, hier auch im Sinne aller Kollegen zu sprechen, wenn ich sage: eine Prüfung ist keine Spielerei; keine kollegialen Zusammenkünfte am Biertisch, sondern diese Prüfung birgt Fragen in sich, die für den Lehrling Lebensfragen bedeuten und darin gipfelt die Verantwortlichkeit des Prüfungsmeisters. Besser ist, man läßt den Lehrling, wenn er für den Beruf noch nicht tauglich ist, ein Jahr nachlernen, denn noch befindet er sich unter den Fittichen seiner Eltern; ist er aber erst in der Fremde und später elternlos und wird dann wegen seiner Unfähigkeit von einer Stellung in die andere gehetzt, dann geht es langsam bergab. Wer hat dann dieses Opfer, den berufsunfähigen Menschen auf dem Gewissen? In den obenangeführten Fällen der Prüfungsmeister und mit ihm der Rechtsbeistand des Lehrlings, der Gehilfenbeisitzer.

Ich selbst habe früher einmal in meiner Eigenschaft als Gehilfenbeisitzer die Unterschrift eines Gehilfenzeugnisses verweigert, weil der Prüfling den Anforderungen, die an einen Gehilfen gestellt werden, nicht gewachsen war. Am liebsten hätte mich der Lehrling verwünscht und leider, leider mit ihm auch die Prüfungsherren. Aber ich ließ mich nicht beirren, offen und klar legte ich ihnen meinen Standpunkt klar — ich unterschrieb nicht. Der Lehrling mußte wohl oder übel ein halbes Jahr nachlernen. Vielleicht dankt er mir es heute. Wir Gehilfen standen ja selbst einmal vor einer solchen Prüfung und haben fühlen müssen, wie sich die Gleichgültigkeit später rächt. Durch diese Erfahrung entwickelte sich eine Art Sozial- und Rechtsempfindung in uns, die es nicht fertig bringt, mit anzusehen, wie im Geiste ein Mensch langsam dem Abgrund entgegen geht. Mein Name ist mir zu schade, um durch die Unterschrift derselben Bürgschaft zu leisten für eine „Formsache“.

Wir können auch nicht nur mit Durchschnittsgehilfen existieren, um der Gehilfenfrage in ihren Bestrebungen etwas näher zu kommen, sondern wir müssen weiter gehen, wir müssen versuchen, aus der Gehilfenschaft heraus neue Künstler unseres Berufes zu erziehen und zu fördern, wir brauchen neue Ideen, ja eine neue stilistisch künstlerische Umwälzung in den kunstgewerblichen Anstalten. Wie jeder Literaturfreund begierig wartet auf einen neuen großen Geist, einen neuen Dichter mit neueren Ideen, neueren Gedankengängen; darauf wartet, daß sich eine neue für ihn noch unbekannte Empfindungswelt öffnet, so wartet auch das schmuckliebende Publikum auf neue Produktionen.

Ich wünsche und hoffe, daß diesen meinen Zeilen die nötige Aufmerksamkeit geschenkt wird, daß sie fruchtend wirken mögen auf die gesamte Arbeitnehmerschaft. Und am Schlusse dieses möchte ich, da ich nun einmal das literarische Gebiet gestreift habe, die Worte Goethes herausgreifen:

Willst du dich am Ganzen erquicken,
So mußt du das Ganze im Kleinsten erblicken.

Neuartige Modeartikel für Feinmetallmontierungen · H. v. Hain

Die Kulturschichten des deutschen Volkes, die früher in erheblichem Grade als die Abnehmer des Silberwarenhandels in Betracht kamen, sind vielfach noch immer so kaufschwach — ohne durch andere Käufergruppen entsprechend ersetzt worden zu sein —, daß sie teure Massivsilbergegenstände nur in so geringen Mengen zu erstehen vermögen, daß die Umsatzkonjunktur des deutschen Silberwarendetailhandels mit hochwertigen Silberwaren dadurch immer ungünstiger wird. An dieser Tatsache ist nichts zu bemänteln, und sie ist auch mit den geschicktesten Mitteln neuzeitlichster Kundenwerbung nicht zu ändern, weil sie auf vorerst unabänderlichen wirtschaftlichen Grundlagen basiert.

Es gibt daher für die durchschnittlichen Detailgeschäfte der deutschen Silberwarenbranche nur zwei Mittel, ihre wirtschaftliche Existenz auf angemessener Umsatzhöhe zu erhalten, nämlich die stärkere Konzentrierung des Warenangebotes auf versilberte oder andere billigere Feinmetallartikel, die aber kulturverwöhnte Volkskreise nicht zum Erwerb reizen, sondern nur die neu wohlhabender werdenden Kreise befriedigen können oder die Aufnahme von künstlerisch einwandfrei schönen kunstgewerblichen Gegenständen aus anderem als edelmetallischem Grundmaterial in Kombination mit schönen, echtmetallischen Fassungen und Montierungen, die den ästhetischen Bedürfnissen geschmacksverwöhnter Käufer mit geringeren Kaufmitteln entsprechen. Wenn sich der deutsche Silberwarendetailhandel und die deutsche Silberwarenproduktion in stärkerem Umfange als bisher auch entschließen werden, originell geschmack-

liche, modisch typische, kunstgewerbliche Echtmontierungsartikel zu führen, um ihre alte mittelständische, kulturell erzogene Kundschaft wieder zu gewinnen, so folgten sie damit nur dem Beispiel, daß der Edelmetalldetailhandel anderer Kulturländer, in denen die wirtschaftliche Destruktion der gebildeten Vorkriegsbevölkerung eine gleichartige Entwicklung genommen hat wie bei uns. Die Schaufenster der französischen und englischen Silberwarendetailgeschäfte zeigen heute schon einen sehr hohen Prozentsatz echtmontierter Feingeräte zu Zier- und Gebrauchszwecken von hochwertig geschmacklicher Ausführung nicht nur der edelmetallischen Montierung, sondern auch des montierten Objektes, wie von geblasenen Kunstglasartikeln, neuzeitlichen Feinkeramiken oder Echtledergegenständen. Mit wenigen Ausnahmen aber sieht man im deutschen Silberwarendetailgeschäft nur montierte Artikel aus wertlosem weißen oder unifarbenen Glattglas, fast gar nichts aus kunstgewerblicher Keramik und überhaupt nichts von echtmontierten Feinlederwaren, die ein begehrter Modeartikel sind, aber bei uns nur in den feinen Lederwaren-, Geschenkartikel- und Kunstgewerbegeschäften verkauft werden, obwohl sie material ebenso berechtigt in das Silberwarenspezialgeschäft gehören.

Wir erleben gegenwärtig in Deutschland wie im kultivierten Ausland eine Modegunst für künstlerische Gläser und originelle Feinkeramiken und für kunstgewerbliche Echtlederwaren, die andere, auch ganz echtmetallische Luxusgegenstände stark in den Schatten drängt. Ein Abflauen dieser Modegunst in absehbarer Zeit ist nicht zu erwarten, gegenteilig ein Steigern derselben aus epochalen, pekuniären und geschmacklichen Gründen. Glas und Keramik auch in Feinausführung sind nicht so teuer wie Echtmetalle und Echtmetallwaren. Sie gestatten ferner Fantasie- und Stil- und Farbwirkungen vom bisherigen überlebten, kunstgewerblichen Zweckstil prägnant abweichender und zumeist reich prunkhafter Art, wie sie die neuzeitliche Heim-, Toilette- und Luxuskunst in gewollter Reaktion zur Nüchternheit der letzten Jahrzehnte in Heim und Lebenshaltung begehrt. Der Silberwarenhandel muß sich diese Modegunst für Feinglas, Feinkeramik und Echtleder zunutze machen, da er sie nicht sabotieren kann, indem er sie in stärkstem Maße der Montierungskunst eingliedert und damit den gewünschten Prunkcharakter dekorativer und luxusmäßiger Gebrauchsgegenstände aus Kunstglas, Feinkeramik und Echtleder noch hebt und verstärkt.

Das Material, welches ihm hierzu Glas-, Keram- und Lederkunstgewerbe an die Hand geben, ist vollauf dazu angetan, den Goldschmiedkünstler sowohl für die Schaffung feinmontierter Einzelobjekte wie die Silberwarenindustrie für die Bemusterung neuer Dutzendmontierungsartikel zu reizen.

In erster Linie sind es die fantastischen geblasenen deutschen Opal- und Pastellgläser aller Art, die deutschen Weißglaskünstlergläser mit eingeschnittenen oder eingravierten kubistischen figürlichen Dekoren (Süßmuthgläser), die farbenprächtigen und formenoriginellen deutschen Nachbildungen und Variationen altvenetianischer, ägyptischer und bemalter altsyrischer Gläser, die heute zu sehr wohlfeilen Preisen in thüringischen Hütten in Großquanten und als Einzelstücke erzeugt werden, welche für künstlerisch bemusterte Echtsilber- oder vergoldete Montierungen in Betracht kommen. Es sind ferner die märchenhaft zarten Kunstgläser der Münchener Werkstätten für Glaskunst, der Hannoverschen Werkstätten für handgearbeitetes Glas, die sogenannten bunten Fadengläser nach altthüringer und alttiroler Modellen und die originellen Vasen und Gefäße aus Achat- und Malachitglas, wie die Berliner Drachengläser, die aus der ergänzenden Montierungskunst des Edelmetallkünstlers Köstliches profitieren dürften.

Neben der deutschen kunstgewerblichen Feinglasproduktion ist es die alte hochfantasievolle tschecho-slowakische Glaskunst, die neuerdings dem internationalen Edelmetall-Montierungsgewerbe die vielartigsten und schönsten Montierungsgläser liefert. Sie bringt als letztzeitliche Neuheiten für diesen Zweck Schildpattglasartikel, die vollendetste Wirkung edelsten blonden Schildpatts sind, Muschelgläser in prachtvollem Perlmuttglaslüster, Schliffgläser aus irisierendem Rubinüberfangglas, das von moosgrün nach tiefviolett opalisiert, Amethystgläser mit reichsten Mattgoldätzungen, Bernsteingläser mit weiß ausgeschliffenen kleinprismatisch gemusterten, stark brillierenden Dekoren, Kobaltgläser mit arabesken und figürlichen Gravüren in Weißmattgravüre, Mattweißopalgläser mit duftigsten eingebrannten Blütenbemalungen und geblasene Pastellgläser mit eingeschmolzenen Blattgoldeffekten. Entzückende Edelmetall-Montierungsobjekte sind ferner zarte Blatt- und miniatüre Baumgewächse aus kunstvoll geblasenem Glas (in silbernen Blumentöpfen oder Schalen), Glasfrucht- und Glasblütenarrangements, die innen elektrisch zu erleuchten sind und die ich in schönen silbernen Montierungsschalen und -Körbchen eingebettet sah. Auch die reichen und aparten Toilettetischgarnituren aus tschechischem Kunstglas können durch die Montierungskunst des modernen Goldschmieds noch ästhetische Bereicherungen mannigfacher Art erfahren. Desgleichen die reizvollen Modelle tschechischer Kunstglasdosen und Glasbüchsen.

Den Montierungsartikeln, die die deutsche Feinporzellan- und Feinsteingutindustrie in ihren allermodernsten Modellschöpfungen zur Verfügung stellt, schenkt das Edelmetallkunstgewerbe ebenfalls

nicht die notwendige Aufmerksamkeit. Amerika bietet für dieses Gebiet in seiner neuesten Produktion wertvolle Anregungen, indem es Teetischartikel (Täßchen, Zucker- und Konfektdosen, feinkeramische Gebäckschalen), Toilettetischartikel, Einblumenvasen, Kakteentöpfe, Fruchtschälchen usw. aus getöntem oder bemalten oder plastisch dekoriertem keramischen Material (auch Rauchtischartikel für Damen und Herren) in edelmetallische Montierungen einbettet, aus denen sie leicht heraushebbar und bequem zu säubern sind. Die Form der edelmetallischen Montierungen versucht dabei möglichst eng harmonisierend an die Formen- und Dekormotive des keramischen Fassungsstückes anzulehnen. Und da vorwiegend keramische Gegenstände in neuzeitlich bizarrem Geschmack für die Montierung gewählt werden, so entstehen kunstgewerbliche Objekte von wirklich ganz neuartig originellem und dadurch kaufanreizendem, hocheleganten und doch zwecklich brauchbarem Charakter, die doch im Fertigverkaufspreis wesentlich niedriger stehen als Glanzsilberobjekte gleicher Zweckbestimmung und die daher einer größeren geschmackskultivierten und individuell wählenden Käuferschaft erschwinglich sind.
Ähnlich liegen die Musterbeispiele der ausländischen Edelmetallwarenproduktion und des ausländischen Edelmetalldetailhandels für das Angebot modernster, echtmontierter Feinlederwaren. Die wundervollen Handtaschen, Reise- und Toilettetischutensilien, Lederkassetten, Lederalben, Kunstblattmappen, Briefmappen, Brieftresore, mit denen sich die elegante internationale Welt zu umgeben liebt und die ihr nicht reich und luxuriös genug in Außenausstattung und Inneneinrichtung sein können, sind gegebene Bearbeitungsobjekte des Edelmetallkünstlers und daher auch des Edelmetallwarendetailhandels, die aber das deutsche Silberwarengeschäft fast vollständig vernachlässigt hat. Wir haben zurzeit eine längst noch nicht ausgeschöpfte und verebbende Moderichtung, die für jede Art von Feinlederbedarfswaren für Herren und Damen ein künstlerisches, schwer gearbeitetes aufnietbares Silbermonogramm verlangt. Der Lederwarenspezial- und Geschenkartikelhandel hält derartige Silbermonogramme, auch Sport- und Aberglaubenembleme aus Silber ständig vorrätig. Der Silberwarendetailhandel aber denkt nicht daran, ein gleiches zu tun oder gar Feinlederwaren mit solchen Silbermonogrammen, silbernen Sport- und Aberglaubenemblemen in seinen Schaufenstern auszustellen. Und obwohl es zahllose hochgeschmackvolle, ständig modisch sich erneuernde Modelle mit Echtsilbermontierungen versehener, feinlederner Raucheluis, Portefeuilleartikel und Handtaschen gibt, die stark begehrt werden, sieht man derartige Objekte so gut wie gar nicht im deutschen Silberwarenspezialhandel. Auch hierin sollte zugunsten der Absatzerweiterung unserer Branche baldmöglichst ein Wandel eintreten und damit ein erfolgreich wirkendes Beispiel des französischen, englischen, italienischen und vor allem des amerikanischen Silberwarendetailgeschäftes befolgt werden.

Kollegialität im Handwerk · Baurat Dipl.-Ing. Schlunck

Es ist eine bedauerliche Tatsache, daß heute sehr viele Handwerksmeister im anderen Meister nur den Konkurrenten und nicht den Kollegen sehen. Infolge dieser falschen Einstellung gönnen sie dem anderen keinen Auftrag und würden ihm am liebsten jeden Auftrag wegnehmen. Aus diesem Grunde versuchen sie, den Kollegen, wo sie es irgend können, zu unterbieten. Sie erklären womöglich den Auftraggebern, daß sie auf alle Fälle billiger arbeiten als der und der Kollege und verderben so das Geschäft. Sie fordern Preise, die manchmal unter den eigenen Selbstkosten bleiben, bloß von dem einen Gedanken beherrscht, daß der Konkurrent den Auftrag nicht bekommen darf. Sie setzen lieber bei der Arbeit zu und ruinieren so ihr eigenes Geschäft, als daß sie dem Kollegen eine Arbeit gönnen. Um billiger arbeiten zu können, stellen sie wahllos Lehrlinge ein, weil sie in ihnen billige Arbeitskräfte bekommen wollen, ihnen ist es dabei gleichgültig, ob sie so dem Handwerk Pfuscher zuführen, die später dem ganzen Handwerkerstand schwer schaden können, sie haben nur ihren eigenen Vorteil im Sinn und graben sich dennoch aus reinem Konkurrenzneid selbst das Grab. Wenn sie schnell dabei zugrunde gingen, so brauchte ja ihrer Existenz, die für das Handwerk die eines Schädlings war, niemand nachzutrauern, im Gegenteil, wenn die Geschäfte, welche Schundangebote machen, eingehen würden, so könnte wenigstens der gesunde Teil des Handwerks an dem Zusammenbrechen solcher Unternehmen beweisen, wohin solche Konkurrenzblüten führen. Meist können sich aber solche Geschäfte dadurch halten, daß sie die Verluste, welche sie durch das Unterbieten ihrer Kollegen erleiden, dadurch einigermaßen wieder ausgleichen, daß sie ihre sonstigen Kunden überfordern. Die Privatkunden, die erfahren, daß der oder jener Meister bei einem Ausschreiben der Billigste war, befinden sich in dem Wahn, daß eben dieser Meister besonders leistungsfähig ist und infolgedessen immer billiger arbeitet als seine anderen Kollegen. Geben sie ihm dann daraufhin Aufträge und fordert er von ihnen hohe Preise, so schimpfen sie nicht, wenn sie sich übervorteilt fühlen, auf den betreffenden Meister, der ja nach ihrer Meinung noch einer von den Billigen war, sondern über das ganze Handwerk und seine übertriebenen Forde-

rungen. Man ist immer geneigt, zu verallgemeinern, die schlechte Erfahrung, die ein Kunde mit einem Meister macht, gibt ihm Veranlassung, seiner Entrüstung gegen das ganze Handwerk Ausdruck zu verleihen.

So erwachsen auch hier wieder dem gesamten Handwerk durch einen unkollegial handelnden Meister schwere Schäden.

Die Unkollegialität kann sich noch in anderer Weise auswirken. Wie häufig kommt es vor, daß ein Kunde bald zu diesem, bald zu jenem Meister geht und ihm Aufträge gibt. Hat dann ein Meister Reparaturen an einer Arbeit vorzunehmen, die von einem Kollegen ausgeführt wurde, so wird er, wenn er Kollegialität nicht kennt, die Arbeit seines Kollegen tadeln, um dadurch seine Leistung in das rechte Licht zu setzen. Es ist ein billiges Mittel, sich selbst zu heben, indem man die Leistungen anderer herabsetzt. Wenn jeder Meister an das Wort denken würde: „Was du nicht willst, das man dir tu', das füg' auch keinem andern zu", dann müßte es in dieser Beziehung anders aussehen. Jeder Kunde ist leicht dazu geneigt, Reparaturen, die ihre natürliche Ursache haben und die sich ohne ein Verschulden des Ausführenden einstellen, auf eine schlechte Ausführung zurückzuführen. Ein Meister, der eine Reparatur an einer Arbeit eines Kollegen vornehmen muß, sollte unbedingt dem Kunden gegenüber dafür eintreten, daß der entstandene Schaden nicht auf eine schlechte Ausführung zurückzuführen ist, sondern durch irgendwelche anderen Umstände herbeigeführt wurde. Schiebt er aus Unkollegialität den Schaden der schlechten Ausführung seines Kollegen zu, so schädigt er damit nicht nur seinen Kollegen, sondern das gesamte Handwerk, denn er erschüttert dadurch im Kunden den guten Glauben an eine solide Handwerksarbeit.

Eine andere Art der Unkollegialität ist das ängstliche Geheimhalten all' und jeder Erfahrungen. So mancher Meister, der von einem Kunden in irgendeiner Weise um die Früchte seiner Arbeit betrogen wird, hütet sich, diese schlechte Erfahrung seinen Kollegen mitzuteilen, um diese davor zu bewahren, daß es ihnen genau so geht, wie ihm selbst. Er sagt sich, bin ich hereingefallen, mögen die anderen auch hereinfallen. Oder ein Meister, der von einem Lieferanten schlecht beliefert wurde, behält diese Tatsache für sich, damit es anderen auch nicht besser ergeht wie ihm. Erfahrungen, die man auf technischem oder auf organisatorischem Gebiete macht, behält man ganz selbstverständlich für sich, denn man hofft, dadurch einen Vorteil zu erringen, der es einem ermöglicht, den Kollegen als Konkurrenten auszuschalten. Nirgends kommt bei vielen Meistern der Gedanke zum Durchbruch, daß sie ein gemeinsamer Existenzkampf mit ihren Kollegen verbindet und daß man einen Kampf nur dann siegreich beenden kann, wenn man ihn geschlossen führt.

Es kann jeder von dem anderen lernen und es kann jeder dem anderen etwas bedeuten.

Wenn die einzelnen Meister von diesem Gedanken beseelt miteinander verkehren würden, so könnten sie sich durch Gedanken- und Erfahrungsaustausch gegenseitig ganz wesentlich fördern. Ehe es aber soweit kommt, muß der Gedanke der Kollegialität siegen.

Erst dann, wenn jeder Meister einsieht, daß er, wenn er einem Kollegen, den er als Konkurrenten auffaßt, Schaden zufügt, nicht nur diesen, sondern das gesamte Handwerk und damit auch sich selbst schädigt, wird der Gedanke der Kollegialität Einzug im Handwerk halten können. Je bälder das geschieht, um so besser wird es für das Handwerk sein, denn der Existenzkampf, den das Handwerk heute zu führen hat, ist so schwer, daß es Uneinigkeit und gegenseitige Mißgunst in den eigenen Reihen nicht gebrauchen kann.

Möge daher die dringende Mahnung an alle Meister, in dem anderen Meister nicht den Konkurrenten, sondern stets den Kollegen zu sehen, nicht ungehört verhallen!

Aus der Geschichte des Münchener Goldschmiedehandwerks · O. Müller

Bayerns Hauptstadt ist keine der mittelalterlichen Städte, die ihre Bedeutung und ihr Ansehen einer geistlichen Macht oder einem großzügigen Bürgersinn zu verdanken haben, wenn beiden auch manches Verdienst zugeschrieben werden muß. Selbst die hoch über die Stadt sich erhebende mächtige und feste Masse der Frauenkirche, ein wuchtiges Wort von dem damals erstarkten Bürgertum redend, kann nicht als Zeugnis für eine mittelalterliche Kunststadt angesehen werden. Münchens Eintritt in die Reihe der Städte des künstlerischen Fortschritts und der schöpferischen Betätigung fällt erst in eine neuere Zeit und ist aufs engste verknüpft mit den kunstsinnigen Herrschern der Wittelsbacher, ohne die die einstige Residenzstadt niemals ein so vielgestaltiges künstlerisches Gepräge erhalten hätte. Bei ihrer Gründung im Jahre 1158 haben nüchterne, praktische Erwägungen den Plan und die Anlage bestimmt, und nicht eine der neun Musen hat an der Wiege des Münchener Kindl's gestanden. Faustrecht, Gewalttat und wirtschaftliche Interessen haben den mit Wall und Graben befestigten Flecken München, der anfangs vom Salzhandel lebte, am Westufer der Isar ins Leben gerufen. In der Zeit des blühenden Bürgertums ist München von den andern Reichsstädten, von Franken und Schwaben überflügelt worden, dafür aber begann in der Mitte des 13. Jahrhun-

derts mit der Entfaltung fürstlicher Macht eine glänzende Periode. Doch erst mit Herzog Albrecht V. (1550—1579) dem vielseitigen prachtliebenden Renaissancefürsten und leidenschaftlichen Sammler großen Stils, dessen Kunstkorrespondenz allein fünf dicke Bände umfaßte, der die Pracht edler Steine über alles liebte und der Goldschmiedekunst zahlreiche Aufträge gab, setzt die Geschichte der Kunststadt ein. Die hohe wissenschaftliche und künstlerische Bildung befähigte den Fürsten zur Anlage von Sammlungen, die noch heute als Grundlage der Schatzkammer, der Reichen Kapelle des Münzkabinetts, des Nationalmuseums u. a. betrachtet werden können. Kunstgegenstände wie auch Perlen, Edel- und Halbedelsteine wurden von ihm in Italien, Spanien, den Niederlanden usw. erworben, überall wo solche zu annehmbaren Preisen in schöner Qualität zu finden waren. An diesen Geschäften hatten die rührigen Gebrüder Fugger in Augsburg nicht geringen Anteil. Eine ansehnliche Menge von Prachtstücken der Goldschmiedekunst entstammen dem heimischen Münchener Kunsthandwerk, aber auch dem von Augsburg und Nürnberg; ließ doch Albrecht für annähernd 200000 fl. Goldschmiedearbeiten anfertigen, von denen wiederum $^2/_3$ in Münchener Werkstätten ausgeführt sein sollen. Aus dieser Zeit finden sich in den Hofzahlamtsrechnungen Namen wie die der Silberkrämer und Münzmeister Georg Tilger d. Ält. und Georg Tilger d. Jüng., des aus München gebürtigen Goldschmieds Heinrich Wagner, der eine Zeitlang in direkten Hofdiensten stand, des Balthasar Widmann, Meister von 1567—1610, dessen Lieferungen für den bayerischen Hof sich über zwei Jahrzehnte erstreckten und des aus Preußen stammenden Albrecht Krauß, von dem neben Trinkgeschirr, Armbändern und Ringen auch silberne Buchbeschläge erwähnt sind. Der Bevorzugteste unter den Goldschmieden, die auch unter Albrechts Sohn und Nachfolger Herzog Wilhelm V. für den Hof reiche Aufträge erhielten, war Heinrich Wagner. Bei der Ausstattung der Kirche St. Michael hatte er neben den zünftigen Meistern Hans Schleich, Georg Eisele, Georg und Abraham Zeggin großen Anteil. Goldene Ketten, Ringe und die Verarbeitung von Edelsteinen, kurz alles, was der Hof an Geschenken brauchte, führte er neben den großen Bestellungen des österreichischen Hofes unter Kaiser Rudolf II. aus. Für die Bedeutung seines Namens und seiner Beziehungen sprechen auch die Lieferungen an den bayerischen Hof nach seinem Tode durch die Witwe. Wie für Herzog Wilhelm V., so war auch bereits für dessen Vater einer der bedeutendsten Goldschmiede seiner Zeit tätig, der im Jahre 1555 in München als Meister aufgenommene Hans Reimer. In mehr als 40jähriger Tätigkeit hat er kostbare Werke geschaffen, die ihn besonders als Künstler des Emails hervortreten lassen. Seine Mitarbeit an der herrlichen, als Münchener Goldschmiedearbeit angesehen „Statue des Ritters St. Georg zu Pferd“ in der Schatzkammer ist anzunehmen. Gleich ihm werden Hans Schleich, Hofgoldschmied Ulrich Schwegler und Hans Schwanenburg mit dem im Stil der italienischen Renaissance gehaltenen Werk in Verbindung gebracht. Für die Lieferung der dazu benötigten Edelsteine kommt der aus Straßburg stammende Edelsteinschneider Valentin Drausch in Frage, der engste Beziehungen zum Hofe Wilhelms V. unterhielt. Reiche Aufträge für die Silberkammer erhielt Isaac Melper (Melperger), Sohn des Münchener Goldschmieds Matheus Melber, als Meister 1559 aufgenommen. Silberne Leuchter und Löffel, Kredenzen und Schalen, Eß- und Decksilber, aber auch kirchliches Gerät gingen aus der Werkstätte des Hofgoldschmiedes, wie der 1592 verstorbene Meister sich nach 23jähriger Arbeit für die Residenz in einer Eingabe von 1581 selbst nennt, hervor.

Wie mächtig der Aufschwung der Goldschmiedekunst nach dem Regierungsantritt Albrechts V. einsetzte, läßt sich daraus erkennen, daß innerhalb von hundert Jahren (unter Albrecht V., Wilhelm V. und Maximilian I.) 84 Meister ihr Meisterstück machten. Hiervon scheinen allerdings nur 33 Goldschmiede für den Hof gearbeitet zu haben, so daß die Aufträge des Bürgertums und der Kirche nicht unerheblich gewesen sein können. Mit dem Erstarken der Goldschmiedezunft drängte diese naturgemäß auf Erweiterung ihrer Zunftordnung, die den Rat zur Herausgabe der Ordnung von 1558 veranlaßte. Hierin fanden die Forderungen der Meister befriedigende Erfüllung, doch 1553 machte sich die erste Ergänzung nötig, der 1591 und 1595 weitere folgten. Auf Grund dieser Goldschmiedeordnung bauten verschiedene andere bayerische Städte ihre Handwerksordnungen für Gold- und Silberarbeiter aus. Von besonderem geschichtlichen Interesse und nicht zu unterschätzender Bedeutung dürften die erhalten gebliebenen Handwerksbücher der Goldschmiedezunft sein, die aus dem Saal-(Meister-)Buch, dem Wappenbuch und zwei Lehrlingsbüchern bestehen. Das erste hat uns die Namen sämtlicher Meister von 1484—1829 erhalten, während das 46 Pergamentblätter umfassende Wappenbuch mit der Jahreszahl 1606 meist korrekte und dekorativ angeordnete Wappenbilder aufweist, zu deren Ergänzung jeweils biographische Bemerkungen auf der Rückseite dienen. Dürftiger werdend und ohne die frühere Sorgfalt endet das einst so gepflegte Buch, indem 175 Meister aufgeführt sind, um die Mitte des 18. Jahrh. mit einer Bleistiftnotiz. Viele Nachrichten von späteren Meistern, die ihre Lehrjahre in Münchener Goldschmiedewerkstätten durchmachten, vermitteln schließlich die Lehrlingsbücher, aus denen die Namen über einen Zeitraum von 192 Jahren her-

vorgehen. Mancher Hinweis auf Meister, die als solche ihren Wirkungskreis auswärts fanden, wie auch die in dem Buch aufgezeichneten Lehrverträge machen die beiden Bücher mit den Eintragungen von 1583 bis 1774 zu einem geschätzten Forschungsmaterial.
Auch äußerlich trat die Goldschmiedezunft wiederholt in Erscheinung, bei dem Einzug Kaiser Maximilians in München am 14. Januar 1566, dem Kaiser Rudolfs am 22. Juni 1582 und bei der glanzvollen Hochzeit des jungen Herzogs Wilhelm mit Renata von Lothringen am 21. Februar 1568, die den Goldschmieden zahlreiche Bestellungen aus den verschiedensten Kreisen brachte. Unausbleiblich war nach den strengen Regeln der Zunft der Streit mit freien Künstlern, dann ein erbitterter Kampf gegen selbständig arbeitende Gesellen, Stümper und sogenannte Abenteurer und gegen den unbefugten Handel in Gold- und Silberwaren. Wiederholt beschäftigten sich Bürgermeister und Rat der Stadt München mit Beschwerden von Meistern, über Nachteile, die ihnen durch Herstellung und Verkauf von Waren, mit denen sich dieser unrechtmäßige Gold- und Silberwarenhandel befaßte, entstanden sind. Nicht selten endete schließlich das Vorgehen der Klagenden, oft unter in Anspruchnahme des regierenden Fürsten, mit einer Gerichtsverhandlung, wie solche aus dem Jahre 1582 bekannt geworden ist.
Albrecht V. hatte den Grundstock zur heutigen Schatzkammer mit 17 Prachtwerken gelegt, doch ließ er es damit nicht genügen. Mit weiteren zehn kostbaren Werken vervollständigte er die Stiftung und eine ganze Zahl der heute noch in der reichen Kapelle zu findenden Gegenstände dürften auf ihn zurückzuführen sein, so der „Albertinische Kasten" und das „Flügelaltärchen" von Ebenholz mit Goldverzierungen, deren Provenienz infolge fehlender Beschauzeichen und Marke leider nicht feststeht. Sie gehören trotzdem hier erwähnt, da in ihnen Münchener Arbeiten vermutet werden und schließlich um ihrer Bedeutung willen. Sehen wir doch in dem Flügelaltärchen, ausgezeichnet durch reichen Goldschmuck in durchbrochener Arbeit, besetzt mit Edelsteinen und Perlen, mit einer bis ins kleinste gehenden Emailmalerei und figürlichem Bildwerk, eines der feinsten Werke der Goldschmiedekunst aller Zeiten. Der Mittelbau enthält eine goldene Palasthalle, in deren Mitte Maria mit dem Kind die Huldigung von einem der drei Könige empfängt, während die beiden anderen von beiden Seiten mit vielen Geschenken eintreten; im Hintergrund die Reliefdarstellungen der Grablegung und Auferstehung. Gleich dem Mittelteil sind auch die beiden Flügel reich mit figürlichen Darstellungen, Kreuzigung Christi usw. geschmückt. Als Entstehungszeit wird die zweite Hälfte des 16. Jahrhunderts angenommen. Aus der gleichen Zeit dürfte auch der Albertinische Kasten stammen, der im Stil der Renaissance eins der typischen Beispiele für die damals üblichen Prachtkästchen ist, die mit Vorliebe von fürstlichen Personen als wertvolle Brautgeschenke benutzt wurden. Die herrliche architektonische Form, die viele Goldverzierung und der Emailschmuck mit den geschickt angebrachten Edelsteinen und Perlen auf Ebenholz, wozu noch Lapislazulistücke, Kameen und Kristallplatten mit figürlichen Darstellungen treten, berechtigen, das durch sechs Kristallsäulen aufgeteilte Kunstwerk an die Spitze ähnlicher Werke zu stellen. In gleicher und reicher Weise wie die eben beschriebene Vorderseite sind die anderen Teile und der Deckel behandelt.

Einen durchgreifenden Einfluß auf die Münchener Goldschmiedekunst des 16. Jahrh. hatte durch seine Entwürfe der Maler Hans Muelich (1515 bis 1573). Farbenprächtig führte er das Inventar an Schmucksachen, vom Hofe in Auftrag erhalten, heute zum Teil im Besitz des Bayerischen Nationalmuseums, in Miniaturmalerei aus, und auch das Kleinodienbuch der Herzogin Anna haben wir ihm zu verdanken. Hierzu treten zahlreiche Entwürfe von Schmuckstücken und Kleinodien, auch zwei Gebetbücher, die er für die genannte Herzogin „illuminierte" und schließlich die Illustrationen der sieben Buß- und zwei Lobpsalmen des Orlando di Lasso, im Besitz der Münchener Staatsbibliothek. Die prachtvollen Einbände dazu mit vergoldetem Silber und Emailverzierungen sind Arbeiten des bereits früher erwähnten Georg Zeggin († 1581), auch „der Ungar" genannt. Wenige Jahre vorher hatte der Goldschmied Albrecht Krauß die Beschläge zu zwei Gebetbüchern geliefert. Als besondere Gönnerin der Münchener Goldschmiede gehört hier die Erzherzogin Marie von Österreich, Tochter Albrechts V., erwähnt zu werden. Ihre zahlreichen großen und kleinen Aufträge erstreckten sich über einen Zeitraum von zwei Jahrzehnten und umfassen sowohl Schmuck, Geräte für profane Zwecke als auch viele kirchliche Gegenstände, so daß sie als eine Förderin des heimatlichen Kunsthandwerks angesehen werden muß.

Die Spätrenaissance, entstanden aus der am Ende des 16. Jahrh. begonnenen Entwicklung der deutschen Kunst, wurde nach kurzer Dauer in der Mitte des 17. Jahrh. von einem Stil verdrängt, der nach dem Schwülstigen und oft Übertriebenen den Namen Barock erhielt. Diese Periode wurde in Bayern durch den Nachfolger und Sohn Wilhelms V., den 1597 zur Regierung gekommenen Maximilian I. eingeleitet. Von der Kunstliebe dieses „Großen Kurfürsten" sprechen viele Zeugen. Vorzugsweise beschäftigte er Münchener Meister, so daß dreiviertel aller Aufträge an das ansässige Gewerbe fielen. Sein Verdienst ist es auch, den bedeutenden Niederländer Paulus van Vianen gefördert und von 1596—1601 in München gehalten

zu haben. In den italienischen Meistern der Spätrenaissance fand der Utrechter Goldschmiedssohn, aus weitverzweigter Künstlerfamilie stammend, die Vorbilder, die für sein späteres Schaffen maßgebend werden sollten. Trotz der gönnerhaften Unterstützung des Kurfürsten hatte er von Beginn seines Aufenthaltes in München mit Schwierigkeiten zu kämpfen und schließlich waren es Familienverhältnisse, die ihn zu seinem Wegzuge nach Prag veranlaßten. Nach einer glanzvollen Zeit als Hofgoldschmied Kaiser Rudolfs verschwindet seine Spur im Jahre 1614, was zu der Annahme berechtigt, daß auch er der damals in dieser Stadt wütenden Pest zum Opfer gefallen ist. Eine Anzahl meisterhafter Silbertreibarbeiten und Medaillen sind von ihm auf uns gekommen, und auch die herrliche getriebene Schüssel aus der Münchener Schatzkammer wird ihm zugeschrieben.

Im dritten Viertel des 17. Jahrh. erhielt der herrschende Stil eine besondere Richtung durch die Gemahlin des 1652 auf den Thron seines Vaters gelangten Kurfürsten Ferdinand Maria, die Tochter des Herzogs Victor Amadeus I. von Savoyen, Kurfürstin Henriette Adelaide. Gab auch der Kurfürst noch belangreiche Aufträge an Münchener Goldschmiede, so bevorzugte seine Gemahlin ihre Landsleute in dem Maße, daß sich italienische Art am Hofe breit machte, was besonders in der Baukunst dieser Zeit bemerkbar wird. Namen von Münchener Meistern, die aus dieser Zeit hervortreten, sind Johann Benno Hötzer, der in besonderer Gunst des Kurfürsten stand, von ihm mit dem Titel eines Hofjuweliers und Kammerdieners ausgezeichnet wurde, und dessen Arbeiten von großer Mannigfaltigkeit zeugen; ein anderer der 1664 zum Hofgoldschmied ernannte Franz Oxner. Von ihm sind Arbeiten noch heute in Münchener Kirchen zu finden. Lange stand er mit Meister Johann Jakob Hötzner, dem Bruder des zuerst Genannten, in enger Geschäftsverbindung. Sowohl Hötzner als auch Oxner und als dritter der zünftige Meister Johann Strobel sehen wir noch als Bevorzugte unter der folgenden Regierung des Kurfürsten Max Emanuel. Über den Umfang von Lieferungen des Johann Strobel im Zeitraum von 30 Jahren sprechen Rechnungen von 35000 fl.

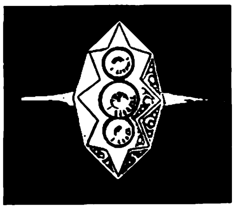
Die Geschichte der Münchener Goldschmiedekunst des 17. Jahrh. beweist den großen Kreis der Auftraggeber, dem das Gewerbe den verhältnismäßig schnellen Aufschwung nach den schweren kriegerischen Zeiten im Anfang des Jahrhunderts zu danken hat. Hier steht an erster Stelle der Hof mit seinem großen Bedarf, dann die Kirche und nicht zuletzt der wohlhabende Bürgerstand und Landadel. So nur war es möglich, daß während des 30jährigen Krieges Meister wie Isaac Zeggein, Hans Gottbewahr, Christoph Ullrich Eberl, Ferdinand Zschokk, Bernhard Peter, Gottfried Lang und Stephan Hötzer die großen Werke geschaffen haben, in denen sie uns noch heute begegnen. Vieles in Münchener und auswärtigem Kirchenbesitz wird, wie ein goldener Kelch mit Wappen und Email in der Reichen Kapelle dem aus Augsburg stammenden Eberl, Münchener Meister von 1600 bis 1634, zugeschrieben, ebenfalls die sogenannte Radziwillschale, eine sechsfach gewölbte Schale von Gold mit dem Wappen des gleichnamigen Geschlechts und feinen Dekorationsmotiven. Auf die Bedeutung Bernhard Peters, dessen Haupttätigkeit sich auf das Gebiet kirchlicher Kunst erstreckt haben dürfte, weisen zahlreiche hervorragende Arbeiten hin.

Aus der zweiten Hälfte des 17. Jahrh. gehörten hier noch viele Namen geschickter Meister genannt, der bedeutendste unter ihnen war wohl der spätere Hofgoldschmied Franz Kessler. Er ist einer der aus Bregenz Zugewanderten, lernte bei seinem Landsmann Franz Oxner und fand 1664 Aufnahme in der Zunft. Schließt man von der unserer Zeit erhaltengebliebenen großen Anzahl von Arbeiten auf die Produktivität dieses äußerst geschickten Kunsthandwerkes, so muß dies eine ganz außerordentliche gewesen sein. Haben doch bis jetzt unsere bedeutenden Fachgelehrten mehr als fünfzig Stücke aus seiner Werkstatt festgestellt. Darunter hervorzuheben sind die Darstellungen von Heiligen als Statuen, Bildnisse und Büsten. Unter diesen Stücken des großen Barockgoldschmiedes befindet sich die bemerkenswerte Madonna als Reliquienbehälter sowie Zunftpokal und Elfenbeinkanne aus dem Besitz des bayerischen Nationalmuseums.

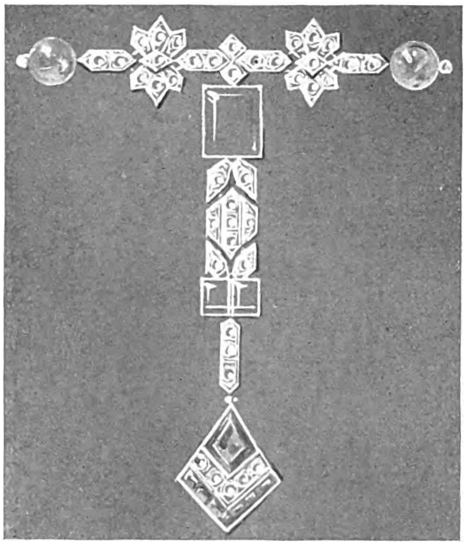
Das beginnende 18. Jahrh. stand unter den das Gewerbe einengenden Bestimmungen der Zunftordnungen, die ihre Ergänzung in der Goldschmiedeordnung von 1738 finden sollten. Aber auch sie wie ihre Vorgänger konnte die Einführung von Gold- und Silberwaren nicht verhindern. Ebenso war der Kampf gegen eine weitere Vermehrung von Gold- und Silberarbeitern ein fast hoffnungsloser, und die Entwicklung nahm trotz aller Hindernisse ihren Gang. Freilich ist aus dieser Zeit, der Stilperiode des Rokoko, an profanem Gold- und Silbergerät wenig gerettet worden; für sie sprechen zahlreich erhaltene kirchliche Gegenstände eine beredte Sprache. Die meisten Münchener Kirchen weisen Stücke von bedeutenden Meistern nach, deren Namen Geh. Rat M. Rosenberg in seinen Goldschmiede-Merkzeichen aufführt, was uns der Raum hier leider verbietet. Anzunehmen ist, daß zu Beginn des 19. Jahrh. mit seinen kriegerischen Unternehmungen vieles eingeschmolzen wurde, was erst in der Zeit des Klassizismus und des Empire geschaffen war. Von dem Verfall, der sich im vergangenen Jahrhundert in Kunst und Gewerbe bemerkbar machte, blieb das Goldschmiedehandwerk nicht verschont.

Der heutige Ruhm Münchens gründet sich vor-

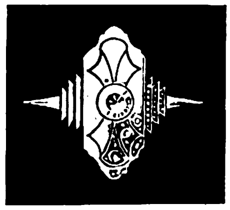
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



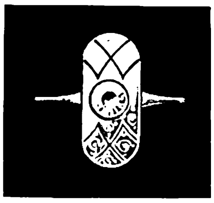
541



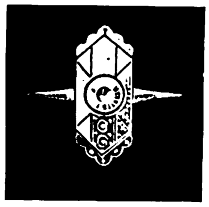
542



543



544



545



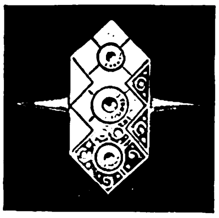
546

541, 543-546 Juwelenringe

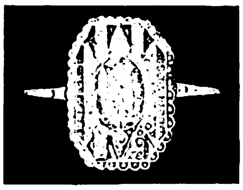
542 Pariser Juwelenanhänger

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M................" oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.", um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst" in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

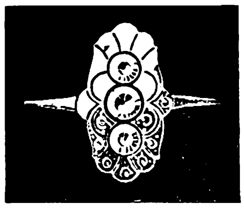
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



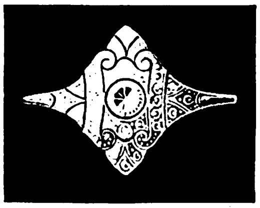
547



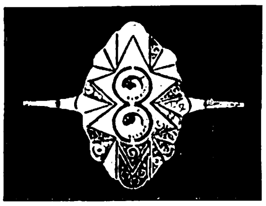
548



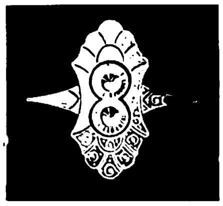
549



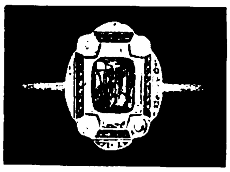
550



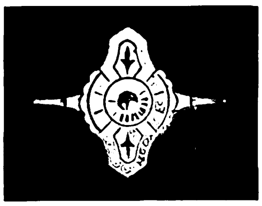
551



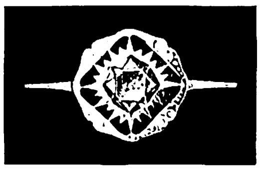
552



553



554



555

Juwelenringe

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M................." oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.", um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst" in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

nehmlich auf all den Schätzen, die im Laufe von Jahrhunderten zusammengetragen sind. Unter ihnen dürfen die Kostbarkeiten der alten Goldschmiede einen ersten Platz beanspruchen. Hunderte von Schatzgegenständen edelster Form, herrlichstem Schliff und vollendetster Fassung der Steine ruhen als Zeugen einer reichen Vergangenheit in Museen und Kirchen, unter denen sich die Bayerische Schatzkammer, das Nationalmuseum, die Silberkammer und die Reiche Kapelle durch die Fülle ihrer fast unübertrefflichen Kleinodien hervorheben.

Winke für den Export

Kalifornien. Der Westen der Vereinigten Staaten, insbesondere Kalifornien, ist ein selbständiger Absatzmarkt und wird vorteilhafter Weise nicht durch Vermittlung von Neuyorker Firmen bearbeitet. Auch die Frachtersparnis bei der direkten Verschiffung ist erheblich und diese Ersparnis kann dazu verwendet werden, die Tätigkeit des Vertreters durch Reklame zu unterstützen. Bei dem Geschäft mit Kalifornien darf nicht außer Acht gelassen werden, daß die Bevölkerung wohlhabend ist, so daß der Preis der Waren keine ausschlaggebende Rolle spielt. Die Einwohner der größeren Städte wie San Franzisko, Los Angeles, San José und San Diego sind sehr wohlhabend. Man hat berechnet, daß der Wohlstand in den oben erwähnten Städten per Kopf der Bevölkerung etwa doppelt so groß ist, wie in Neuyork und Philadelphia und fünfmal so groß wie in Chikago. Ein viel größerer Prozentsatz der Bevölkerung als in anderen Städten Nordamerikas oder irgendwo in Europa hat in Kalifornien Geldmittel für Waren übrig, die zum Lebensunterhalt nicht unbedingt notwendig sind und kann sich auch, soweit notwendige Artikel in Frage kommen, Qualitätswaren leisten. Ausländische Qualitätswaren würden viel mehr gekauft werden, wenn sie in größerer Auswahl am Platze wären. Nach den Ausführungen bedeutender Importhäuser in Kalifornien ist der Bedarf an Luxus- und Qualitätswaren der verschiedensten Art bei weitem nicht befriedigt. Besonders schnell hat sich Südkalifornien entwickelt mit Los Angeles, einer Stadt mit 1,3 Mill. Einwohnern, die durch den ständigen Zuzug, besonders aus dem Osten der Vereinigten Staaten allein im letzten Jahr um 120 000 Einwohner zugenommen hat. Los Angeles verfügt über den neuzeitlich eingerichteten Hafen San Pedro. Die Einfuhr durch diesen Hafen allein betrug im Jahre 1926 über 40 Mill. Dollar und es liegt auf der Hand, daß die direkte Ausfuhr nach Südkalifornien via Panamakanal nach Los Angeles in der Regel erheblich billiger ist, als via Neuyork. Trotzdem kommt ein großer Teil der Einfuhrwaren über Neuyork. Von sachverständiger Seite wird empfohlen, Vertreter in Kalifornien zu ernennen. Dadurch verringern sich die Spesen erheblich und die Bearbeitung des Marktes wird wesentlich leichter. Die Vertreterfirma muß reichlich mit Mustern versehen sein. Offerten und Kataloge müssen in englischer Sprache abgefaßt sein, die Preise am besten in Dollar berechnet werden. Zu warnen ist vor der Anknüpfung von Geschäftsbeziehungen mit unbekannten Firmen.

Niederländisch-Indien. Die Anknüpfung von Handelsbeziehungen mit Niederländisch-Indien erfolgt entweder durch Vermittlung dortiger Importhäuser, am besten solcher mit europäischem Stammhaus oder durch Vertreter. Da es jedoch in ganz Niederländisch-Indien nicht mehr als 500 Firmen gibt, die sich im größerem Maßstab mit dem Import befassen, so ist es verständlich, daß sie mehr Agenturangebote erhalten, als sie annehmen können, so daß es vielfach schwierig sein wird, auf diesem Wege in Geschäftsbeziehungen mit Niederländisch-Indien zu treten. Geeignete Vertreter für gangbare Artikel zu finden ist im allgemeinen nicht schwer, besonders wenn die Ware direkt von der Fabrik an den Überseevertreter verschifft wird. Erfolgt jedoch der Verkehr durch Vermittlung eines Exporteurs in England, so ist es nicht so leicht, Beziehungen anzuknüpfen, da die Lokalvertreter die direkte Verbindung mit dem Fabrikanten bevorzugen. Es ist ratsam, besonders wenn es sich um Einführung neuer Artikel handelt, den Vertreter bei der Annoncen-Reklame und sonstigen Propaganda zu unterstützen. Deutsche Firmen, die einen erheblichen Teil der Reklamekosten getragen haben, sollen damit gute Erfahrungen gemacht haben. Kataloge und Prospekte werden am besten an den Vertreter zur Verteilung in seinem Bezirk gesandt. Nicht zu empfehlen ist der direkte Verkehr mit Detailisten oder mit unbekannten Bestellern, auch wenn es sich um europäische Firmen handelt und die Auskünfte nicht ungünstig sind. Der direkte Versand an den Kleinhändler wird selten Erfolg haben, da dieser mit Rücksicht auf die große Entfernung sich schwerlich auf eine lange Korrespondenz mit Firmen in Deutschland einlassen, sondern es vorziehen wird sich an eine Importfirma in Niederländisch-Indien zu wenden, mit der er sich über die Kaufbedingungen sofort einigen kann und die ihm meist auch Muster vorlegen kann.

Ein besonders guter Käufer in Niederländisch-Indien ist der Indische Centrale Anschaffungsdienst in Bandoeng auf Java, die zentrale Einkaufsorganisation der Regierung von Niederländisch-Indien. Der I. C. A. kauft Waren der allerverschiedensten Art ein. In den letzten Jahren ist der Gesamteinkauf des I. C. A. nicht sowohl der Höhe

nach, als auch nach der Mannigfaltigkeit der eingekauften Artikel erheblich gestiegen.

Rumänien. Der direkte Verkehr mit rumänischen Firmen ist nur ratsam, wenn es sich um bekannte reelle Firmen handelt, deren Zahlungsfähigkeit außer Frage steht. Im allgemeinen wird sich die Anstellung eines Vertreters empfehlen. Bei der nicht geringen Zahl von zweifelhaften Vertretern ist große Vorsicht am Platze. Jedenfalls darf ein Vertreter nicht nur auf Grund von Empfehlungen einzelner Firmen, die als Referenz bezeichnet wurden, angestellt werden, da es nicht an Vertretern fehlt, die einzelne ausländische Häuser gut bedienen, sie dann als Referenz aufgeben, andere Firmen dafür aber um so mehr übervorteilen. Ein zuverlässiger Vertreter ist beim Geschäft um so notwendiger, als bei der herrschenden Geldknappheit und mit Rücksicht auf die Konkurrenz Kreditgewährung meist nicht zu umgehen ist. Vielfach wird sich der Eigentumsvorbehalt empfehlen. Verkäufe mit dem Vorbehalt des Eigentums sind in Rumänien ohne weiteres möglich. Die Parteien können sogar vereinbaren, daß das Eigentum erst bei vollständiger Bezahlung auf den Käufer übergeht. Zunächst ist ein schriftlicher Vertrag, der den Eigentumsvorbehalt scharf formuliert, aufzusetzen. Sodann ist die Klausel unerläßlich, daß im Falle der Nichtbezahlung der weiteren Raten die bereits bezahlten Beträge als Vertragsstrafe zugunsten des Verkäufers verfallen. Ferner muß der Vertrag ein öffentlich beglaubigtes Datum aufweisen. Da die Gerichte nach den Stempelgesetzen nur gestempelte Verträge berücksichtigen dürfen, empfiehlt es sich, das Datum des Vertrags durch dessen Stempelung bei einem rumänischen Finanzamt zu beglaubigen und im Anschluß daran den Vertrag vor einem altrumänischen Landgericht zu authentifizieren. Authentische Verträge sind deswegen vorteilhaft, weil sie vollstreckbare Titel darstellen und durch bloße Erteilung der Vollstreckungsklausel vollstreckt werden können.

Türkei. Bei der Anknüpfung von Geschäftsbeziehungen mit der Türkei ist die Vermittlung eines zuverlässigen und ortskundigen Vertreters von um so größerer Bedeutung, als Kreditgewährung schon mit Rücksicht auf die Konkurrenz in vielen Fällen unerläßlich ist. Vor dem direkten Verkehr mit den einheimischen Abnehmern muß gewarnt werden, da sie häufig zu Unzuträglichkeiten führen, weil selbst zahlungsfähige Firmen oft bei Änderung der Konjunktur die Abnahme der Waren verweigern, unbegründete Bemängelungen erheben, die Zahlungen in die Länge ziehen usw. und Prozesse sehr kostspielig sind. Die Wahl eines Vertreters empfiehlt sich hauptsächlich auch deswegen, weil der türkische Abnehmer regelmäßig die Ware sehen will, ehe er kauft. Nach dem neuen deutsch-türkischen Handelsvertrag sollen Kaufleute und Fabrikanten das Recht haben, persönlich oder durch Handlungsreisende auf dem Gebiete des anderen vertragschließenden Teils Bestellungen bei Kaufleuten und anderen Personen aufzunehmen, die den Mustern entsprechende Waren in ihren Handels- und Gewerbebetrieben verwenden. Sie können ferner Muster bei sich führen und werden wegen ihrer Tätigkeit keiner weiteren Steuer oder Abgabe unterworfen. Von der Reklame in türkischen Zeitungen ist in der Regel kein großer Erfolg zu erwarten, da die große Masse des einheimischen Publikums aus Analphabeten besteht, so daß die Auflagenhöhe der Zeitungen meist sehr niedrig ist. Zwar gibt es in Konstantinopel Zeitungen in den verschiedensten Sprachen, aber gerade diese Vielsprachigkeit der Bevölkerung ist eine bedeutende Erschwerung der Reklametätigkeit. Mehr Erfolg hat die Versendung von Katalogen und Preislisten.

Die tiefste Goldmine der Erde · Dagobert Winter

Zwischen Bello Horizonte und Ouro Preto in Minas Geraes, einem Binnenstaate Brasiliens, liegt Morro Velho, die tiefste Goldmine der Erde. Von hier sind schon wahre Ströme von Gold nach Europa geflossen und haben in vergangenen Jahrhunderten den Königen von Portugal die Mittel geboten, sich die prächtigsten Paläste zu bauen und mit den glänzendsten Höfen zu umgeben. Hier war lange Zeit wirklich das sagenhafte Eldorado, und mit Staunen liest man die Geschichte von Antonil, nach der die ersten Kolonisten das massenhaft gefundene Gold nicht nach Unzen, sondern gleich nach Arrobas von je 32 Pfund berechnet haben. Baltazar Godoy besaß davon zwei Dutzend, Francisco Amaral, Nunez de Viana, Goes de Almeida, Borbo Gatto hatten jeder 750 Pfund des kostbaren Metalls, das die Welt regiert; und ein halbes Hundert anderer verfügten über Goldbarren von nur wenig geringerem Werte. In der Zeit von 1715 bis 1777 erhielt die Krone von Portugal an Abgaben aus diesem Gebiet 5388 Arrobas, also 86 000 Kilo Gold, etwas weniger als die Hälfte der heutigen jährlichen Welterzeugung und nach heutigem Werte etwa 180 Millionen Mark. Welche Mengen mögen dabei noch in den Taschen der Goldsucher und der Beamten verschwunden oder gar nicht zur Kenntnis der Letzteren gekommen sein.

Morro Velho erreicht man, indem man von Bello Horizonte, der Hauptstadt des Staates Minas, aus die Staatsbahn bis Raposos benutzt und hier die Kleinbahn besteigt, die den Ort mit den Minen verbindet. Der Bau dieser Kleinbahn war mit besonderen Schwierigkeiten verbunden; die acht Kilometer lange Strecke hat nahe eine Million Mark verschlungen. Sie führt die steilen Lehmufer des Rio dos Velhas (Alteweiberfluß) entlang, in dessen rasch dahinrauschenden Fluten früher viel Waschgold gefunden worden ist. Die Gegend ist herrlich. Zu beiden Seiten ragen bewaldete Berge auf mit romantischen Seitentälern, in die bisher nur kühne Goldsucher eingedrungen sein dürften. Nach einstündiger, durch die vielen Windungen und Unterwaschungen verlangsamten Fahrt gewahrt man aus einer Erweiterung des Flußtales einen steilen Hügel aufragen, ganz bedeckt mit kleinen, buntfarbigen Häusern und einer

zweitürmigen Kirche an der Spitze: die Stadt Villa nova de Lima. Ihre 10 000 Einwohner sind fast durchweg von den großen Goldminen abhängig, deren Eingang sich an der jenseitigen Talwand dem Besucher zeigt. Zwei Flußläufe kommen hier zusammen, und die beiden Talsohlen sowie die Abhänge des dazwischen liegenden Hügels sind ganz mit den Stampfwerken, chemischen Laboratorien und Werkstätten der Goldminen bedeckt. In großartigen Turbinenanlagen wird die elektrische Kraft zur Beleuchtung der Stollen und Schächte, wie zum Betrieb der Aufzüge und Erzbahnen erzeugt; Dampfmaschinen mit etwa 2000 Pferdekräften treiben die oberirdischen Werke. Überall Arbeit, Bewegung, Leben, alles zur Gewinnung des gleißenden Goldes, das in grauen unscheinbaren Erzblöcken aus dem Innern der Berge kommt und nach mechanischer und chemischer Bearbeitung schließlich als Barren im Wert von mehr als zehn Millionen Mark alljährlich in die Taschen der Aktionäre gelangt. Morro Velho ist die reichste Goldmine Brasiliens, das bisher im ganzen, vornehmlich aber im Staate Minas Geraes, eine Million Kilogramm Gold gefördert hat.

Die Morro Velho-Gruben sind aber nicht nur die reichsten Brasiliens, sie sind auch die tiefsten der Erde; denn ihre Schächte reichen jetzt schon auf fast 2000 Meter Tiefe. Ihr Ertrag ist glänzend, aber es gab Zeiten, wo die Aktionäre schwere Verluste zu ertragen hatten. Morro Velho wurde im Jahre 1830 von einer englischen Gesellschaft erworben, die sich unter dem Namen „The Sao Joao del Rey Mining Company" organisierte und 1837 mit der Ausbeutung im großen Stil begann. Bis 1863 lieferte die Grube glänzende Erträge. Da wurde sie durch ein Feuer, das die Holzgerüste im Innern zerstörte und so manche Stollen einstürzen ließ, auf Jahre hinaus gesperrt. Die Gesellschaft opferte weit über eine halbe Million Mark, um neue Stollen zu graben und neue Holzfütterungen anzulegen, doch die Erträge kamen nicht wieder auf die alte Höhe. Im Jahre 1886 wurde die Grube durch den Zusammenbruch der Holzgerüste sogar gänzlich verschüttet, viele Arbeiter kamen dabei ums Leben, und die Eigentümer des Morro Velho waren nach diesem Ereignis nicht mehr zu bewegen, neue Geldmittel zu opfern.

Um diese Zeit kam ein junger englischer Ingenieur, Chalmers mit Namen, nach Brasilien. Er hörte von dem unerschöpflichen Goldreichtum, der im Morro Velho schlummerte, untersuchte die Erzadern und trat mit Plänen für eine neue Minenanlage in so überzeugender Weise vor die „Sao Joao del Rey-Gesellschaft", daß sie zum dritten Male in die Tasche griff und Chalmers eine halbe Million Mark zur Verfügung stellte. Seither beläuft sich der jährliche Ertrag auf das Zwanzigfache dieses Anlagekapitals.

Statt der bisherigen wagerechten Stollen ließ Chalmers auf der Jagd nach den reichen Goldadern senkrechte Schächte graben und von diesen aus auf verschiedenen Höhen Versuchsstollen anlegen. Das Glück war ihm günstig. Er fand die im Erdinnern verborgenen Adern und verfolgte sie seither weiter, immer wieder durch Schächte in verschiedenen Abstufungen. Zweitausend Arbeiter sind hier in drei Tagesschichten tätig. Während uns die Ingenieure zu dem Mineneingange führen, durch die schon ungezählte Millionen Goldes das Tageslicht erblickten, erzählen sie uns von dem Leben der Arbeiter, die hier je nach ihrer Leistung drei bis sechs Milreis, also vier bis acht Mark täglich verdienen. Die besten Arbeiter sind aus Nordspanien. Sie bleiben solange, bis sie sich ein kleines Vermögen erarbeitet haben und kehren dann nach ihrer Heimat zurück. Alle möglichen Nationen, Polen, Ungarn, Russen und Italiener sind hier vertreten, nur Deutsche gibt es wenige. Bei den teueren Lebensverhältnissen fand es die Leitung angebracht, eigene Arbeiterwohnungen zu bauen, die gegen 3000 Einzelräume enthalten, und die Lebensmittel sowie die Getränke den Arbeitern zum Selbstkostenpreise zu liefern.

Ein bequemer kleiner Wagen führt uns durch die elektrisch erleuchteten oberen Stollen zu den Schächten, wo wir mittels elektrischer Aufzüge hinunterbefördert werden, so rasch, daß der Luftdruck sich durch Ohrensausen und Atemmangel recht unbehaglich äußert. Alles ist hier elektrisch, selbst der Betrieb der Bohr- und Zerkleinerungsmaschinen, die Zufuhr der je Fünfviertel-Tonnen enthaltenden Erzwaggons zu den Aufzügen und die Lüftung. Nur in den untersten Stollen werden die Erzwaggons noch durch Maultiere zu den Schächten gezogen.

Trotz genügender Luftzufuhr leiden die Arbeiter in diesen großen Tiefen unter der Hitze; von ihrem nackten Oberkörper rinnt unaufhörlich der Schweiß, so daß auch wir auf das Vergnügen verzichten, noch tiefer in die Eingeweide der Erde hinabzusteigen. Dort erfolgt die Beförderung auch nicht mehr in geschlossenen Käfigen, sondern auf Trittbrettern, und man muß sich an der Tragkette festhalten, um nicht in die grauenhafte Tiefe zu stürzen. Für Unglücksfälle gibt es in jedem Stollen, auf jedem der acht verschiedenen „Horizonte" oder Stufen, Fernsprechstationen, und wenige Minuten nach der Meldung ist einer der beiden Ärzte zur Stelle, unter deren Aufsicht Verwundete nach dem Hospital auf luftiger Berghöhe gebracht werden.

In jedem Jahre werden der Grube gegen 200 000 Tonnen Erz mit durchschnittlich 15 bis 25 Gramm Gold pro Tonne entnommen und den Stampfwerken zugeführt. Große Erztrümmer wurden bis in die jüngste Zeit durch menschliche Arbeit zerkleinert, jetzt geschieht dies durch Maschinen, und mit diesen ist auch die automatische Zufuhr der Erzstücke zu den Stampfwerken verbunden. In diesen arbeiten 120 Stampfer von je 400 Kilo Gewicht und 22 Zentner Fall mit 90 Schlägen in der Minute; in einer neuen Stampfmühle arbeiten zehn Stampfer von 550 Kilo Gewicht unter unbeschreiblichem Getöse. Außer der mechanischen Wäsche des goldhaltigen Sandes sind in Morro Velho noch chemische Prozesse zur Gewinnung des Goldes in Anwendung.

Neben den eigentlichen Goldwerken sehen wir noch die großen Eisengießereien und Maschinenwerkstätten, in denen die für den Grubenbetrieb erforderlichen Maschinen an Ort und Stelle hergestellt werden. Bei den hohen Einfuhrzöllen und Beförderungskosten würde europäisches Maschinenmaterial viel zu teuer sein. Darum wurden in der Nähe der Goldgruben, die übrigens auch Silber besitzen, große Eisenerzlager erworben und in der Folge sind Hochöfen und Stahlwerke entstanden.

Jenseits des Flusses liegt eine Gruppe von Villen und Logierhäusern, in denen nicht weniger als 400 Engländer wohnen, die größte geschlossene englische Ansiedlung des südamerikanischen Kontinents, mit Kirche, Klub, Hotel und Schule. Unter den Damen der verheirateten Beamten herrscht urenglisches gesellschaftliches Leben, als läge Morro Velho etwa zwischen Oxford und Windsor. Man sucht sich den Aufenthalt in diesen entlegenen Bergen im Herzen von Minas Geraes so angenehm wie möglich zu machen, immer jedoch mit dem Gedanken, so bald als irgend möglich nach dem geliebten Heimatland zurückzukehren.

Die Kraft, Reichtümer zu schaffen, ist unendlich wichtiger als der Reichtum selbst

Bijouterievertreter und Dichter — Ein Hanauer Literat

In der Provinzpresse veröffentlicht der Franziskaner Fr. Donatus Pfannmüller, Fulda, der sich im November 1914 freiwillig in das neuformierte Landsturmbataillon Darmstadt hatte einreihen lassen, seine Kriegserlebnisse bei diesem Truppenteile. In lebendigen Farben schildert Pfannmüller, der als Unteroffizier in die 4. Kompanie des Landsturmbataillons gekommen war, die harten Kämpfe, Strapazen und Entbehrungen der an die ostpreußisch-russische Grenze beorderten, aus meist über 40 Jahre alten Landstürmern bestehenden Truppe, die bald ebenfalls in das russische Gebiet einmarschieren mußte. In diesem Bataillon diente auch als Unteroffizier der Hanauer Bijouterievertreter und Dichter Karl Kohlhepp, dem sich Unteroffizier Pfannmüller eng angeschlossen hatte. Aus den Schilderungen Pfannmüllers erfahren wir auch etwas über die letzten Leidenstage und über den Tod Karl Kohlhepps, was viele seiner Freunde aus der Bijouteriebranche wie auch Verehrer seiner literarischen Erzeugnisse mit Wehmut und tiefer Ergriffenheit aufnehmen werden. Pfannmüller schreibt in seinem Tagebuch vom Karfreitag 1915: „Ich bin Unteroffizier vom Dienst und habe die Kranken vorzuführen. Auf dem Dachboden, wohin wir zum Warten von einem Sanitäter verwiesen worden waren, höre ich ein Stöhnen. Da liegt in einem russischen Schafpelz eingehüllt unser guter Kohlhepp. Ich rede ihn an, er erkennt mich nicht. Sein Gesicht ist rot vom Fieber. Er wird von Sanitätern auf einen Kolonnenwagen gebettet und fort polterte der schwere Wagen nach Szittkehmen. Nach einigen Wochen erhielt die Kompanie die Meldung, daß Unteroffizier Kohlhepp tot in Szittkehmen abgeliefert worden sei."

Als jüngster Sohn eines Bijouteriefabrikanten im Jahre 1874 in Hanau geboren, besuchte Karl Kohlhepp die Realschule seiner Vaterstadt und trat später in eine kaufmännische Lehre ein. Schon in der Schule zeigte sich seine dichterische Begabung, die gelegentlich der Hanauer Neustadt-Jubelfeier im Jahre 1897, durch den mit ihm befreundeten Redakteur Gustav Schrecker aufgemuntert, ihre erste Lorbeeren durch die Abfassung einer Beschreibung des historischen Festzuges ernten konnte. Seine tüchtigen Sprachkenntnisse verschafften im später Stellungen in Pforzheim und Schwäb. Gmünd, doch kam er 1903 wieder nach Hanau zurück und reiste für eine Hanauer Silberwarenfabrik. Die völlige Beherrschung der romanischen Sprachen, besonders der italienischen, und die Kenntnis der Landessitten der südlichen Völker ermöglichten es ihm, hier auch kaufmännische Erfolge zu erzielen. Seine Absicht, ein eigenes Geschäft zu gründen, wurde durch den Weltkrieg vereitelt, indem er den Tod fand. Seine Gebeine ruhen auf dem Heldenfriedhof zu Szittkehmen, dicht an der russischen Grenze. Von rein menschlicher Seite betrachtet, war Kohlhepp eine bescheidene, selbstlose Natur, die das Leben ernst und mit einem zuweilen etwas schwermütigen Anfluge auffaßte. Seinen Freunden gegenüber zeigte er sich stets offen, wahr und hilfsbereit. Ob er in seinem Beruf als Kaufmann volle Befriedigung gefunden hat, erscheint selbst seinen nächsten Bekannten fraglich. Mehrfach, noch kurz vor dem Weltkriege, trug er sich mit der Absicht, umzusatteln und den Redakteurberuf zu ergreifen. Große Beachtung hatten auch seine gelegentlichen Theaterkritiken gefunden, wozu ihm sein Freund Redakteur Gustav Schrecker bereitwillig Gelegenheit geboten hatte. In den Hanauern Geschichtsblättern wird über Kohlhepps literarische Tätigkeit berichtet: In den Dichtungen seiner reiferen Jahre herrscht ein romantischer Grundzug vor, seine Lyrik ist von dunkler Schönheit, weich und musikalisch wohllautend. Das 1909 erschienene Bändchen „Gedichte", das nach dem Eingangsgedicht den etwas absonderlichen Namen „Der Totenschädel" trägt, enthüllt uns den Kern seiner dichterischen Eigenart. Wie verschiedenartig vermag er die Stoffe, in denen sich zumeist ein schmerzliches Erkennen der Nichtigkeit des irdischen Daseins kund gibt, zu meistern. Tiefe Schwermut und ruhelose Sehnsucht durchziehen in hochvollendeten Terzinen von herber Schönheit den Gedichtzyklus „Der Totenschädel". Im lyrischen Teil dagegen findet der Dichter je nach der Art seiner Themen zuweilen einen tändelnden Ton oder eine ironisierende Form, aber nur selten entdecken wir einen verklärenden Strahl goldnen Humors. Wunderbar weiß er bei seinen träumerischen Naturschilderungen ähnlich gestimmte Saiten des Herzens mitklingen zu lassen. Seine Verse sind flüssig, voller Melodie und Rhythmik. Daß Kohlhepp auch der heiteren Muse gerecht zu werden verstand, beweist sein prächtiges Festlied „Fröhlicher Rückblick", das er zu Ehren der Jahrhundertfeier der Oberrealschule für den Begrüßungsabend am 13. März 1913 gedichtet hat. Durch seine von Humor erfüllten und in burschikosem Tone wiedergegebenen Verse überragt dies Lied bei weitem die Zahl der anderen, die zur selben Zeit und zum selben Zweck entstanden sind. Nicht minder verdienen die Schöpfungen Kohlhepps in Prosa eine besondere Beachtung, er zeigt sich hierin als feinfühliger Stilist, der die Stimmungs-, Schilderungs- und Darstellungskunst mit gleicher Vollendung handhabt. Seinen modernen Erzählungen in dem Buch „Wenn das Blut erwacht" entströmt die Glut sinnbetörender Liebe, doch weiß er mit sicherem Takt Schranken vornehmen Empfindens zu ziehen. Scharf ist seine Beobachtungsgabe und interessant sein verständnisvolles Eindringen in seelische Probleme von nicht alltäglicher Natur. Die Novelle „Die Unerlösten" ist ein treffliches Beispiel feinster psychologischer Erzählungskunst. Da die Stoffe Kohlhepps meist die Schattenseite des Lebens behandeln und oft in Disharmonien ausklingen, erklärt sich das unverdient geringe Bekanntsein seiner Werke. Als Übersetzer zollte ihm die Kritik hohe Anerkennung wegen seiner Übertragung des Romans „Das Brandmal Roms" von Giovanni Zuccarini, dem ihm befreundeten italienischen Dichter. Zu bedauern bleibt es nur, daß sein großes Talent nicht mit einer würdigeren Aufgabe betraut wurde, als sie ihm der schwüle römische Sittenroman geboten hat. Wenn auch die Zahl der Dichterwerke des früh Vollendeten wenig umfangreich ist, so finden sich doch mehrere darunter, die seinen Namen vor allzu rascher Vergessenheit bewahren werden.

Der Widerstand der Metalle gegen Korrosion

Die Metallmengen, die im Laufe eines Jahres durch Korrosion verloren gehen, repräsentieren ungeheure Werte, aber noch größer sind vielleicht die Verluste, die indirekt durch die Korrosion der Metalle entstehen, Undichtwerden von Rohrleitungen, Brüche und Unbrauchbarwerden von Konstruktionsteilen aller Art und in ihrer Folge Unfälle oft schwerer Art.

Man widmet deshalb der Korrosionsforschung immer mehr Aufmerksamkeit; auf der einen Seite der Ergründung der Ursachen der Korrosion, um auf Grund dieser Erkenntnis Mittel zu ihrer Verhütung zu finden, auf der anderen Seite der Erforschung der Eigenschaften der einzelnen Metalle und ihrer Widerstandsfähigkeit gegen die verschiedenen korrodierenden Einflüsse,

um Richtlinien für die richtige Wahl des in jedem Einzelfall geeignetsten Materials zu geben. Eine kurze Übersicht über die technisch wichtigen Metalle von diesem Standpunkt aus wird unseren Lesern willkommen sein, da das Material hierüber in der Literatur weit verstreut ist, auch die Angaben der Abhängigkeit vom chemischen Reinheitsgrad und der physikalischen Beschaffenheit wegen oft erheblich von einander abweichen. Der Bedeutung wegen, die bisher wenig bekannte Metalle, wie Chrom und Kadmium in letzter Zeit als schützende Überzüge, andere zur Herstellung von Drähten für Metallfadenlampen und von technischwichtigen Legierungen gewonnen haben, sollen auch die seltenen Metalle in die Betrachtung eingeschlossen werden.
Neben dem direkten chemischen Angriff spielen elektrochemische Vorgänge bei der Korrosion eine bedeutende Rolle. Die Metalle bilden unter dem Einflusse elektrischer Ströme, z. B. in der Erde fließender, sog. vagabundierender Ströme, in Berührung mit Lösungsmitteln, in der Hauptsache dem immer gewisse Salze gelöst enthaltenden Wasser oder Säuren und Laugen Ionen, das sind elektrisch geladene Teilchen, die in Lösung gehen oder sie führen durch Aussendung solcher Ionen selbst zur Entstehung elektrischer Ströme, die die Korrosion begünstigen. Das elektrochemische Verhalten ist deshalb von besonderer Wichtigkeit.
Das größte Interesse beansprucht das Eisen. An trockner Luft erfährt es bei gewöhnlicher Temperatur keine Veränderung, beim Erhitzen über 220 Grad Celsius überzieht es sich mit dünnen Oxydschichten in den an Stahlwerkzeugen bekannten Anlaßfarben, bei stärkerem Erhitzen bildet sich die als Glühspan, Hammerschlag, Walzsinter bekannte dicke Oxydschicht, meist Oxyduloxyd genannt, die nach neueren Untersuchungen in der oberen Schicht einen höheren Sauerstoffgehalt haben soll, als in der unteren. Der Sauerstoff kann aber auch an den Kristallgrenzen entlang in das Innere eindringen, man spricht dann von verbranntem Eisen.

Von verdünnter Salz- und Schwefelsäure wird Eisen um so schneller angegriffen, je unreiner es ist, auch verdünnte Salpetersäure greift Eisen schnell an, während es durch konzentrierte Salpetersäure „passiv", das ist unlöslich wird. In sauerstoffhaltigem Wasser rostet Eisen, in Lösung befindliche Kohlensäure und Chloride, auch nasser Rost, begünstigen das Rosten, verdünnte Alkalien und chromsaure Salze verzögern bzw. verhindern es. Konzentrierte heiße Alkalilaugen greifen es aber an, wobei es durch Wasserstoffaufnahme spröder wird. Einem elektrischen Strom, der vom Eisen in die Lösung fließt, bei dem das Eisen „Anode" ist, ausgesetzt, löst sich das Eisen leicht auf, wenn die Lösung Chloride enthält, z. B. das im Wasser nie fehlende Kochsalz, andere Salze und insbesondere Alkalien machen jedoch, namentlich bei höherer Stromdichte, das Eisen oft passiv.
Das am häufigsten als schützender Überzug auf Eisen verwendete Nickel wird selbst bei höheren Temperaturen (bis 1000 Grad Celsius) nur wenig oxydiert, es entsteht dabei nur eine dünne Oxydschicht. Verdünnte Salzsäure (Chlorwasserstoffsäure) greift es nur wenig an, bei anodischer Behandlung in Chloridlösung geht es leicht in Lösung, in schwefelsaurer Lösung kann es bei hoher Stromdichte passiv werden. Verdünnte Salpetersäure löst Nickel leicht, konzentrierte Salpetersäure macht es passiv. Das als Ersatz des Nickels während des Krieges viel verwendete Kobalt verhält sich ähnlich, in fein verteiltem Zustande wird es allerdings stärker oxydiert, daher das oft beklagte Anlaufen verkobalteter Massenartikel beim Entleeren von Trommelgalvanisier-Apparaten. Das dem Eisen verwandte Mangan oxydiert an der Luft schnell, zersetzt heißes Wasser, verbrennt in Sauerstoff mit heller Flamme, löst sich leicht in verdünnten Säuren, ist dagegen widerstandsfähig gegen kochende Laugen.

Das neuerdings zum Schutze des Eisens sowohl als Überzug wie als Legierungsbestandteil verwendete Chrom wird in kompaktem Zustande kaum angegriffen, in äußerst feiner Verteilung kann es sich dagegen an der Luft von selbst entzünden. Verdünnte Salzsäure löst es; in Salpetersäure, besonders aber in Lösung von chromsaurem und übermangansaurem Kalium wird es passiv und behält diesen Zustand selbst in Schwefelsäure unverändert noch stundenlang. In heißer verdünnter Schwefelsäure tritt erst nach einiger Zeit, die durch Gegenwart von Chloriden verkürzt wird, Lösung ein. Anodisch geht das Chrom nur bei höherem Anodenpotential in Lösung, wenn leichter entladbare Anionen in der Lösung vorhanden sind, die die Erreichung dieses Potentials verhindern, wird es deshalb nicht gelöst.

Molybdän und Wolfram werden bei gewöhnlicher Temperatur von der Luft kaum angegriffen, Wolfram wird auch beim Erhitzen nur oberflächlich oxydiert, auch Molybdän bleibt beim Erhitzen glänzend. Verdünnte Salpetersäure und konzentrierte Schwefelsäure greifen Molybdän merklich an, während es den meisten anderen Säuren gegenüber widerstandsfähig ist. Wolfram wird von Königswasser (Salz- und Salpetersäuremischung) rasch, durch Kalilauge langsam angegriffen, auch konzentrierte Hypochoritlösungen greifen es an. Anodische Behandlung in Säurelösungen erzeugt Oberflächenfarben und schließlich Passivierung, Natronlauge hebt die Passivierung auf, in alkalischen Lösungen anodisch behandelt, geht es bei geringer Stromdichte in Lösung, wird aber bei höherer Stromdichte passiv. Uran ist in kompakter Form ziemlich beständig, entzündet sich aber in fein verteilter Form von selbst, was durch Behandlung mit Kohlendioxyd, bei der dünne Oxydhäutchen entstehen, verhindert wird. In saurer Lösung anodisch behandelt, löst sich Uran leicht.

Nach dem Eisen ist das Kupfer das wichtigste Metall. Auch dieses wird von trockner Luft nicht angegriffen, die feuchte, allerlei Verunreinigungen enthaltene Luft erzeugt aber schnell einen Anlauf. Hierbei sind in der Hauptsache die in der Luft enthaltenen Schwefelverbindungen wirksam, während die, die „echte Patina" bildende Kohlensäure nur sehr langsam wirkt, so daß es zur Bildung einer solchen Patina Jahrzehnte bis Jahrhunderte braucht. Ammoniakhaltige, feuchte Luft schwärzt Kupfer rasch und macht Kupferlegierungen wie Messing leicht spröde. Auch Quecksilbersalzlösungen machen das Messing rissig. Im übrigen lassen sich für die Kupferlegierungen allgemeine Regeln nicht aufstellen, da es bei diesem auf die einzelnen Gefügebestandteile, Mischkristalle, ankommt, die ein verschiedenes Verhalten zeigen. Beim Erhitzen des Kupfers entstehen oberhalb 150 Grad Celsius wie beim Eisen Anlaßfarben, bei stärkerem Erhitzen bildet sich rotes Kupferoxydul und in der äußeren Schicht schwarzes Kupferoxyd. Verdünnte Salz- und Schwefelsäure lösen Kupfer nur unter Mitwirkung von gelöstem Sauerstoff, bei Abschluß der Luft also nicht; Salpetersäure löst es rasch, wobei sich salpetrige Säure bildet, die die Lösungsgeschwindigkeit steigert. Chloridhaltiges Wasser wirkt anfangs nur langsam auf Kupfer ein, die gebildeten Kupferchloride steigern aber, wie die Gegenwart von feuchtem Rost den Angriff des Eisens, die Geschwindigkeit des Angriffs erheblich. Anodisch wird das Kupfer in allen Säure- und Salzlösungen leicht gelöst, wobei ein- und zweiwertige Kupferionen oder auch komplexe Ionen entstehen können.
Ein chemisch besonders widerstandsfähiges Metall,

dessen Verwendung allerdings durch seine Weichheit Grenzen gesetzt ist, ist das Blei. (Das andere Legierungsbestandteile enthaltene Hartblei ist viel weniger widerstandsfähig als reines Blei.) An reiner Luft bleibt Blei glänzend, an gewöhnlicher Luft läuft es jedoch rasch an, Salzsäuredämpfe erzeugen Anlauffarben. Kalte Schwefelsäure greift Blei praktisch nicht an, gegenüber heißer Schwefelsäure zeigen verschiedene Bleiarten allerdings ein verschiedenes Verhalten. Salpetersäure, etwas verdünnt, löst Blei schnell. Bemerkenswert ist der Angriff durch Essigsäure, obwohl diese eine sehr schwache Säure ist. Feuchtes Kohlendioxyd, in Gegenwart von Essigsäuredämpfen, verwandelt das Blei in basisches Bleikarbonat (Bleiweiß). Für den Angriff einer Säure ist maßgebend die Löslichkeit ihrer Bleisalze. Schwefelsaures Blei ist praktisch unlöslich, daher kann der Angriff nur ein ganz oberflächlicher bleiben. Chlorblei ist in kaltem Wasser schwer, in heißem Wasser leicht löslich, Bleisalze der Salpetersäure und der organischen Säuren sind leichtlöslich, damit erklärt sich der Angriff dieser Säuren. In sogenanntem „harten", das ist kohlensaure und schwefelsaure Salze enthaltendem Wasser, ist Blei unlöslich, deshalb kann es trotz der Giftigkeit der Bleisalze zu Wasserleitungsröhren verwendet werden. Destilliertes Wasser, „weiches" Wasser, kalziumhydroxydhaltiges und Wasser, das organische Säuren enthält, z. B. Sumpfwasser, lösen Blei. Chloride, Nitrate, Kalziumhydroxyd beschleunigen, Sulfate verzögern den Angriff. In Lösungen von Schwefelsäure und schwefelsauren Salzen wird Blei anodisch nicht angegriffen, sofern das gebildete Sulfat, das später in Bleisuperoxyd übergeht, nicht abblättert, in anderen Salzlösungen bilden sich teils Bleiionen, teils komplexe Ionen.

Das Verhalten des Bleies ist also von mancherlei Einflüssen abhängig, vor allen Dingen von den Beimengen des Wassers. Während mit Blei gedeckte Dächer meist nur oberflächlich angegriffen werden, hat sich starker Angriff gezeigt, wo die Bedachung in Berührung mit Holz oder Beton war. Bleirohre sind stark angegriffen worden, wenn sie mit Zement, kalkhaltigem Mörtel oder anderen alkalischen Stoffen in Berührung waren. Recht weitgehende Verwendung hat, wo es sich um Widerstandsfähigkeit gegen Korrosion und die Einwirkung einer großen Anzahl chemischer Stoffe handelt, das Aluminium gefunden. Die Aluminiumberatungsstelle in Berlin hat durch eine Rundfrage seine Verwendungsmöglichkeiten in der chemischen Industrie festgestellt, die Ergebnisse dieser Rundfrage sind daselbst erhältlich. Aluminium behält seinen Glanz bei gewöhnlicher Temperatur und Erwärmen recht gut, da die Oxydhaut, die sich bildet, nur dünn bleibt, obwohl Aluminiumpulver sehr energisch verbrennt, wobei etwa 900 Grad neben der Sauerstoffverbindung auch die Verbindung mit dem Stickstoff der Luft, das Aluminiumnitrat, entsteht. Salzsäure und Natronlauge lösen das Aluminium schnell, weniger verdünnte Schwefelsäure, konzentrierte Salpetersäure nur schwach, verdünnte etwas stärker. Organische Säuren verhalten sich oft ganz eigenartig, so greift z. B. einprozentige Essigsäure das Aluminium rasch an, stärkere Säure weniger, 99prozentige fast gar nicht, 100prozentige dagegen außerordentlich stark. Salzlösungen in verdünntem Zustande greifen es kaum an, doch wird beim Eintrocknen der Angriff stark, wenn eine gewisse kritische Konzentration erreicht wird, auch die Mitwirkung von gelöstem Sauerstoff spielt dabei eine Rolle. Dabei wird das Aluminium manchmal gleichmäßig angegriffen, manchmal entstehen örtliche Anfressungen, Aufbeulungen und Abblätterungen. Hierauf scheinen innere Spannungen von Einfluß zu sein, so daß ausgeglühtes Material weniger angegriffen wird als kalt bearbeitetes. Ebenso wird, wie dies ja bei den meisten Metallen, wenn auch nicht in so starkem Maße, der Fall ist, unreines Material stärker angegriffen als reines. Das Dunkelwerden der Kochgefäße durch alkalisches Wasser beruht auf Eisengehalt des Aluminiums, bei saurem Wasser zeigt sich die Erscheinung nicht, saure Flüssigkeiten lösen auch das Eisen, alkalische dagegen nur das Aluminium. In Chloridlösung wird das Aluminium anodisch angegriffen, in den meisten anderen Lösungen überzieht es sich mit einer unlöslichen und isolierenden Schicht und läßt Wechselstrom nur in einer Richtung durch, wodurch es zum Bau von Gleichrichtern geeignet wird. Sehr schnell oxydiert Aluminiumamalgam (Quecksilberlegierung), z. B. Aluminiumgefäße, in die durch Zerbrechen eines Thermometers Quecksilber gekommen ist.

Ein Metall, das als rostschützender Überzug auf Eisen in der Korrosionsfrage eine große Bedeutung hat, aber auch selbst als Werkstoff in Form von Guß und Blech verwendet wird, ist das Zink, das, trotzdem es von allen Säuren, wie auch von alkalischen Lösungen stark angegriffen wird, sich doch an der Luft recht gut hält und zwar, wie bei Blei und Aluminium, infolge der Bildung einer Oberflächenhaut. Enthält die Luft Schwefeldioxyd oder Salzsäuredämpfe, so kann allerdings eine starke Korrosion eintreten. Bei starker Erhitzung verbrennt es mit bläulicher Flamme. Der Angriff durch Säure wird durch Verunreinigungen des Zinks sehr begünstigt, ganz reines Zink ist sehr widerstandsfähig. Neutrale Salzlösungen bei Gegenwart von Sauerstoff lösen das Zink, das sich aus den Lösungen als Zinkhydroxyd niederschlägt. Kleine Mengen von Chloriden und Sulfaten beschleunigen, größere verzögern die Korrosion. Kaliumnitrat verzögert sie schon in sehr kleinen Mengen. Als rostschützender Überzug wirkt das Zink elektrochemisch, es ist in dem Element Zink, Flüssigkeit, Eisen die sich lösende Elektrode, während das Eisen an der Stelle der Kohle der gewöhnlichen galvanischen Elemente steht, es wird also nicht nur durch das Zink schützend bedeckt, sondern durch den Potentialunterschied zwischen Zink und Eisen geschützt.

Neuerdings kommt von Nordamerika her der Kadmiumniederschlag an Stelle der Verzinkung in Aufnahme. Kadmium ist dem Zink nahe verwandt, aber edler, also besser haltbar als dieses, daneben besitzt es eine schönere, mehr dem Zinn ähnliche Eigenfarbe. In verdünnten Säuren ist Kadmium weniger leicht löslich als Zink, vorausgesetzt, daß es nicht mit einem edleren Metall in Berührung ist, in welchem Falle sich, wie beim Zink beschrieben, eine galvanische Kette bildet, in der Kadmium Lösungselektrode ist. Während es bei gewöhnlicher Temperatur an der Luft glänzend bleibt, überzieht es sich oberhalb 300 Grad mit einer braunen Oxydschicht, die anfangs dicker, nach einiger Zeit aber undurchlässig wird, so daß weitere Oxydation des Metalls unterbleibt. Zink- und Kadmiumniederschläge sollen nach neueren Patentanmeldungen durch einen geringen Quecksilbergehalt noch rostschützender werden. (Schluß folgt.)

Es liegt im Charakter der Sterblichen, daß sie vor irgend einer neuen Erfindung sich darüber wundern, wie es möglich sei, sie zu machen, aber nach der Erfindung nur darüber staunen, daß sie nicht schon längst gemacht worden ist.

Comenius

Für den werktätigen Goldschmied

Organisation in der Werkstatt.

Gute und richtige Organisation gibt jedem Unternehmen eine gesunde Grundlage. Nicht nur der Ladengoldschmied, auch der reine Praktiker, der Arbeitsgeschäftsinhaber muß seine wenn auch einfache, kaufmännische Organisation haben. Wir wollen eine Reihe wertvoller Hinweise bringen, die besonders jüngeren Firmen willkommen sein werden, immer von dem Gedanken ausgehend, daß die praktische Arbeit Trumpf ist und keinesfalls die wertvolle Arbeit des Inhabers durch einen umfänglichen kaufmännischen Apparat belastet werden soll.

Jeder Werkstattgoldschmied, ob groß oder klein, muß sich über folgende Punkte stets auf dem Laufenden halten:

1. Bilanz — Wie stehe ich?
2. Kontrolle der Einnahmen und Ausgaben.
3. Kontrolle von Gewinn und Verlust.
4. Richtige Berechnung der Arbeit.
5. Richtige Berechnung des Materials.
6. Richtige Berechnung der Generalunkosten.
7. Kontrolle über Arbeitszeit und Material.

Diese scheinbar umfängliche Arbeit erheischt wenig Zeitaufwand, sofern man von Grund auf für eine richtige Organisation sorgt. Ist diese vorhanden, ist es ein leichtes, am besten nach jedem Monatsschluß, sich einen Überblick zu schaffen, ob alles noch so arbeitet, daß es vorwärts, mindestens aber nicht rückwärts geht.

Die erste Arbeit ist stets die Eröffnungsbilanz:

1. Was besitze ich? — (Aktiva.)
2. Wie hoch sind meine Schulden? — (Passiva.)

1. Beispiel:

Aktiva:	a) Bar	Mk. 4000
Passiva:	b) Darlehen meines Bruders	Mk. 1000
	eigenes Vermögen	Mk. 3000

oder später, wenn das Geschäft in Betrieb:

2. Beispiel: Aktiva (Besitz):

a) Werkstatteinrichtung (jedes Jahr 15 Prozent abschreiben)		Mk. 900
b) Büroeinrichtung (jedes Jahr 10 Prozent abschreiben)		Mk. 100
c) Furnituren, Steine, Materialien		Mk. 1000
d) Edelmetalle Platin, Gold, Silber)		Mk. 800
e) Fertige Ware		Mk. 840
f) Bar — Bank — Postscheck		Mk. 450
g) Außenstände		Mk. 880
	Sa.	Mk. 4970
Passiva (Schulden):		
a) Lieferanten	Mk. 320	
b) Darlehen an den Bruder	Mk. 1000	Mk. 1320
	eigenes Vermögen	Mk. 3650

Soll eine Bilanz Wert bei Steuerreklamation haben, so muß bei jeder Zahl nachgewiesen werden, wie sie entstanden ist. Es muß also eine genaue besondere Aufstellung zuvor gemacht werden — buchhalterisch Inventarium genannt.

Wir kommen zu Punkt 2: Einnahmen — Ausgaben, das wichtigste und schwierigste Kapitel, die Ausgaben mit den Einnahmen in richtigen Einklang zu bringen.

Wieviel darf ich dem Geschäft monatlich für mich entnehmen, ohne es zu gefährden? — Nur soviel und nicht einmal soviel als ich wirklich rein verdiene, denn ein kleiner Reservefond muß bleiben, damit ich bei ganz schlechtem Geschäftsgang wenigstens etwas gedeckt bin. Wie schaffe ich mir nun auf einfache Weise eine Handhabe zur steten schnellen Feststellung des monatlichen Reingewinns? Alle Punkte 2 bis 6 hängen ursächlich miteinander zusammen, denn jeder Punkt bedingt die Feststellung des anderen. Wir kommen damit von Punkt 2 zu Punkt 3: Gewinn und Verlust.

Frage 1: Ermittlung des monatlichen Reingewinns zwecks Kontrolle meiner Privatausgaben.

Frage 2: Ermittlung des Jahresreingewinns zwecks Abgabe einer richtigen Steuererklärung.

Frage 2 ergibt sich aus unserem obigen Bilanzbeispiel, indem man das Ergebnis der letzten Bilanz von dem der vorletzten in Abzug bringt.

Die letzte Bilanz zeigt Mk. 3650, die Eröffnungsbilanz Mk. 3000 Vermögen, mithin ist der Netto-Reingewinn Mk. 650 = Vermögensvergrößerung. Der Brutto-Reingewinn ergibt sich, wenn ich meinen Privatverbrauch hinzurechne und diesen Betrag habe ich als Einkommen zu versteuern.

Abzugsberechtigt ist ein gewisser Prozentsatz für notwendige Geschäftsverbesserungen und Ergänzungen.

Schwieriger gestaltet sich die Ermittlung des monatlichen Reingewinns im Arbeitsgeschäft. Maßgebend ist der Umsatz, die Selbstkosten und die Höhe der Unkosten, denn

Monatsumsatz weniger Selbstkostenpreis
ergibt Bruttogewinn
weniger Generalunkosten
den Brutto-Reingewinn.

Eine praktische Zusammenstellung des Monatsumsatzes und der Selbstkosten erhält man durch folgende a) Tages-, b) Wochen- und c) Monatsstatistik mit voraufgehender Spezifierung der einzelnen Posten. Das nächste Beispiel zeigt das Kunden-Konto eines Arbeitsgeschäftes, dessen Führung in ähnlicher Form neben guter Übersicht für unsere Selbstkosten-Ermittlung notwendig ist, außerdem, wie wir später sehen werden, statischen Wert hat (siehe umstehende Tabelle 1).

Je nach Art des Geschäftes, kann auch auf die Tagesresultate verzichtet werden; die Addition ist dann kontoweise, wöchentlich, vorzunehmen und in der Wochenstatistik zusammenzustellen (siehe umstehende Tabelle 2).

Für die Einzelkonten empfiehlt sich Buchform, für die Wochen-, Monats- und Jahreszusammenstellung das Kartensystem.

Anmerkung. Die in diesem Artikel gegebenen Zahlenbeispiele sollen nur rechnerischen Wert haben, sie sind für die Berechnung des richtigen Nutzaufschlages in der Praxis nicht maßgebend. D. R.

Tabelle 1. Tages- oder Wochenzusammenstellung eines Kunden-Kontos.

Datum 1928	Konto-Nr.	Gegenstand	1. Arbeit Std.	Mk.	2. Furnituren Steine etc.	Mk.	3. Edelmetall Grm.	Feing.	Mk.	4. Sonstiges	Mk:	Summe
4. I.	72	H. Ring	1/2	1.—			0,2	585	—.50			1.50
	73	Brosche	1/4	—.50								.50
	76	Nadel	1/4	—.50	1 Perle	3.50						4.—
	82	Pr. Ohrringe	3/4	1.50	2 Steine	—.40						1.90
	84	D. Ring	1	2.—			0,4	750	1.20			3.20
				22.—		9.—			15.—			46.—

Tabelle 2. Wochen-Statistik der 1. Arbeitswoche vom 4.–10. Januar 1928.

Konto	Gegenstände	1. Arbeit Std.	Wert	2. Furnituren Steine etc.	3. Edelmetall	4 Sonstiges	Summe
Schneider, Karl	15	11	22.—	9.—	15.—		46.—
Ficher & Co.	32	43	86. -	28.—	43.—	11.	168.—
Schwarz, Louis	28	37	74.—	56. -	21.—		161.—
Werner C.	21	22	44.—	17. -	6.80	1.70	69.50
Eigene Kunden	8	21	42.—	27.50	27.—	3.50	80. -
	104	134	268.—	117.50	122.80	16.20	524.50

(Fortsetzung folgt.)

Reparatur von dünnen Pressungen, ausgeschwemmten Gegenständen usw.

Bei dünnen, besonders stark ausgeprägten Pressungen, wie solche z. B. bei den ausgeschwemmten Bijouterien verwandt werden, kommt es sehr häufig vor, daß die scharfen Kanten Risse aufweisen. Ehe man daher eine derartige Pressung verwendet, sollte man sich vergewissern, ob sie völlig einwandfrei ist, und dies geschieht am einfachsten, indem man die Pressung von hinten gegen das Licht betrachtet. Auf diese Weise wird man den geringfügigsten Riß entdecken. Es wäre ja einfach, diese schlechten Stellen mit Lot auszuschwemmen, jedoch birgt dies sehr große Nachteile in sich. Man lötet vielmehr eine kleine Verstärkung hinein. Es ist selbstverständlich, daß diese geflickten Pressungen — wie auch bei Reparaturen der betreffende fertige Gegenstand — beim weiteren Verarbeiten ins Feuer genommen werden müssen. Wollte man nun die schlechten Stellen mit Lot ausschwemmen, so würde dies Lot beim nochmaligen Insfeuernehmen des Gegenstandes sofort von der Kante wegfließen und sich auf die anstoßenden glatten Flächen verteilen. Der Riß oder das verdeckte Loch würden durch die fressende Eigenschaft des Lotes nur vergrößert, und man könnte den Gegenstand in den Tiegel wandern lassen. Hier ist ein Hauptgrund zu suchen, weshalb ausgeschwemmte bzw. dünn ausgepreßte Gegenstände so schwer zu reparieren sind. Doch wird man sich manchen Ärger ersparen, wenn man sich zur Regel macht: nicht mit Lot ausschwemmen, sondern stets entsprechende Verstärkungen einlöten.

Erhaltung der Politur und Vergoldung bei im Feuer zu lötenden Reparaturen.

Man bestreicht die ganze Arbeit mit Boraxbrei und bestreut dieselbe dann mit Borsäure. Da der Borax sich dem glanzgeschliffenen Golde schlecht mitteilt, ist es gut, den Gegenstand etwas heiß zu machen und den Borax mit dem Finger aufzureiben. Nach dem Löten löscht man den Gegenstand in Wasser ab, damit sich die Borsäure löst, jedoch nur, wenn keine Steine oder dergl., auch Email, enthalten sind, da diese sonst zerspringen würden. Durch die Borsäure wird die Sudbildung verhindert und man erspart sich die Mühe des Wiederaufschleifens.

Bei vergoldeten Gegenständen verfährt man gerade so und kann man sich auch statt der Borsäure des Streuborax bedienen.

Reparatur gesprungener Glieder hohler Kettenarmbänder.

Gesprungene Glieder hohler silberner Kettenarmbänder lötet man am schnellsten und besten (natürlich hart), wenn man die Bruchstelle mit der Schlichtfeile abstreicht und zwischen diese, also in die Lötstelle, ein Silberplättchen einfügt und nun auf jede Seite des Plättchens eine Lotpaille legt. Nach dem Löten stößt man den Überschuß des Silberplättchens ab. Stumpf, also ohne Einfügung eines Verbindungsplättchens, zusammenzulöten ist schwieriger, und meistens fließt die Lötnaht nicht ganz aus, weil das zu den Gliedern verwendete Silberrohr (Scharnier) häufig bis zu einem Viertel seines Durchmessers offen steht.

Putzmittel für Gold.

a) 1 Gramm Polierrot und 5 Gramm Vaseline gemischt, mit einem Lappen aufgetragen und trocken nachgerieben.

b) 30 Gramm Bleiweiß, 30 Gramm Weinsteinsäure, 30 Gramm Alaun, 60 Gramm Tripel und 75 Gramm Kokosnußöl miteinander gemischt und aufgetragen, alsdann trocken nachgewischt.

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag
Herm. Schlag Nachf.
Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

6. Oktober
1928

49.
JAHRG.

21.
HEFT

Empfehlenswerte Fachliteratur

für den Juwelier, Gold- und Silberschmied

Kunstgewerbliches

	RM.
Bassermann, Jordan, Der Schmuck . . . geb.	7.50
Braun, Die Silberkammer eines Reichsfürsten. Ein Werk deutscher Goldschmiedekunst der Spätgotik und Renaissance. 30 Tafeln . . Halbl.	15 —
Haeckel, Kunstformen der Natur. 2. Auflage, 30 Tafeln niedere Tiere, geb.	16.—
Leben des Benvenuto Cellini. Von ihm selbst geschrieben, übersetzt von Goethe. . . . In Halbpgt. RM. 25.—, Halbldr.	33.—
Liesegang, Geologische Diffusionen . . .	6.—
— Die Achate . . . geb.	6.50
Vincentz, Die Goldschmiede-Chronik. Die Erlebnisse der ehrbaren Goldschmiede-Aeltesten Martin und Wolfgang auch Mag. PeterVincentz geb	3.50

Materialienkunde und -Bearbeitung

a) Edelsteine

	RM.
Bauer, Dr. Max, Edelsteinkunde. 2. Auflage . . . geb.	50.—
Doelter, Edelsteinkunde . . . geh.	5.—
Grossmann u. Neuburger, Die synthetischen Edelsteine . . . geh.	2.50
Michel, Die künstlichen Edelsteine. 2. Auflage, 477 Seiten . . . geb.	25.—
Rinne, Einführung in die kristallographische Formenlehre und elementare Anleitung zu kristallographisch-optische sowie röntgenographische Untersuchungen . . . geb.	10.—
— Gesteinskunde. 6./7. Auflage 1921 . . . geb.	14.30
Trincano, Die Edelsteine und ihre Bearbeitung für Uhrmacherei, Bijouterie und Industrie . . . geb.	4.—

b) Gold und Silber

	RM.
Klein, Verschiedene Techniken / Gold und Silber . . . geb.	4.—
Laatsch, Edelmetalle. Gewinnung, Rückgewinnung u. Scheidung . . geb.	7.50
Michel, Edelmetallprobierkunde . . .	3.50
Rüdisüle, Nachweis, Bestimmung und Trennung der chemischen Elemente Band 2: Gold, Platin, Silber usw. . . . geh. RM. 25 —, geb.	30.—
Schiffner, Einführung in die Probierkunst . . . geh. RM. 6.—, geb.	7.20
Victor, Die Cyankaliumlaugung von Golderzen . . . geh.	5.—
Wagner, Gold und Silber . . . geh. RM. 5.—, geb	6.—

c/d) Metalle und Hilfsmaterialien

	RM.
Abbas, Der Metallarbeiter . . . geh. RM. 6.—, geb.	8.—
Andés, Die Verarbeitung des Hornes, Elfenbeins etc. . . . geb.	6.—
Bergmann, Rezeptbuch für die gesamte Metallindustrie. 3. Auflage geh.	5.—
Bersch, Chem.-techn. Lexikon, 17000 Vorschriften und Rezepte. 4. Auflage	16.—
— Lexikon der Metalltechnik . . .	12.50
Bischoff, Chemie für die Metallarbeiter. 60 Abb. 1926 . . . geb.	10.—
Breuer, Kitte und Klebemittel. 2. Auflage . . . geh.	5.80
Georgi u. Schubert, Die Technik der Stanzerei, Pressen, Ziehen usw. geh	6.55
— Der Schnitte- und Stanzenbau . . . geh.	6.—
Kayser, Chemisches Hilfsbuch für das Metallgewerbe. 2. Auflage . geb.	2.—
Krause, Das Aluminium und seine Legierungen, Band 1: Herstellung . .	3.50
— „ „ „ „ „ „ 2: Verarbeitung .	3.50
— Kupfer und Messing, Kupferlegierungen. 49 Abb. . . .	4.—
Lehner, Die Immitationen. 4. Auflage . . . geh. RM. 6.—, geb.	7.—
— Kitte und Klebemittel . . .	3.—
Meyer, Lehrbuch der allgemeinen mechanischen Technologie der Metalle 2. Auflage . . . geb.	6.20
Michel, Metallurgie und Metallkunde . . . kart.	2.40
Müller, Die Bronzewarenfabrikation. 2. Auflage . 31 Abb. . . . geh.	3.—
Rapp, Die Werkstoffe des Goldschmiedes . . . geh.	1.—
Richter, Zink, Zinn und Blei. 17. Abb. . . . geh.	3.25
Schubert, Hand- und Hilfsbuch für den praktischen Metallarbeiter . geb.	25.—
Soxhlet, Die Kunst des Färbens und Beizens von Marmor etc. . . geh.	vergriff.
Spennrath, Die Chemie in Industrie, Handwerk und Gewerbe . . geb.	5.—
Stier d. Aelt., Die Arbeitswerkzeuge des Metallarbeiters. . Band 1 geh.	5.—
— Maße, Meßwerkzeuge und Messen. . . . Band 3 geh.	3.85
— Der Stahl und das Härten. . . . Band 5 geh.	4.65
— Die Handarbeitsweisen des Metallhandwerkers. . . . Band 6 geh.	4.50
Uhlmann, Spritzguß . . . geh. RM. 16.—, geb.	18.—

Gravieren / Ätzen und Färben / Galvanotechnik Schleifen und Polieren

	RM.
Hübner, Lehrbuch der Gravierkunst. 90 Illustrationen . . . geb.	16.—
Rücklin, Die Kunst des Stahlgravierens mit Anhang: Das plastische Ornament . . . geb.	7.50
Stahl, Die moderne Gravierkunst. 61 Abb. . . . geh. RM. 5.—, geb.	6.—
Beutel, Bewährte Arbeitsweisen der Metallfärbung . . . geh.	1.—
Buchner, Ätzen und Färben der Metalle. 3. Auflage . . . geh.	5.—
— Metallfärbung. 6. Auflage . . . geh. RM. 16.—, geb.	18.—
Hartmann, Das Färben der Metalle. 14 Abb. 2. Auflage . . .	12.—
Krause, Metallfärbung . . . geb.	7.50
Lippmann, Metallfärbung 92 Abb. . . . geh. RM. 6.—, geb.	8.—
Schubert, Das Ätzen der Metalle für kunstgewerbliche Zwecke . . geh.	4.—
Vanino, Die Patina . . . geh.	2.80
Buchner, Elektr. Metallabscheid. Angew. Elektrochemie geh. RM 10.—, geb.	12.—
Wogrinz, Die galvanotechnischen Bäder . . .	9.—
Krause, Galvanotechnik . . . geh.	4.40
Levett und **Findeisen,** Der Galvaniseur und Metallschleifer . . . geb.	2.50
Michel, Metallniederschläge und Färbungen (Versilbern, Vergolden) . . .	6.90
Pfanhauser, Galvanoplastik . . . geh.	6.40
Reinboth, Gehaltsbestimmung galvanischer Bäder . . . geb.	2.—
Schaschl, Die Galvanostegie. 72 Abb. . . . geh.	2.50
Steinach und **Buchner,** Die galv. Metallniederschläge. geh. RM. 6.—, geb	8.—
Warschauer, Metallanalyse auf elektrochemischem Wege . . . geh.	2.—
Weiß-Scheer, Die Galvanoplastik . . . geh. RM. 5.—, geb.	6.—
Zapfe, Galvanotechniker. 6. Auflage . . . geb	7.50
Siddon, Ratgeber in der Kunst des Schleifens . . geh. RM. 7.50, geb.	9.—
Stier d. Aelt., Die Schleifmittel, das Schleifen und Polieren. Bd. 2. geh.	3.85
Wahlburg, Die Schleif-, Polier- und Putzmittel . . geh. RM. 5.—, geb.	6.—

Legieren, Formen und Gießen / Löten und Schweißen

	RM.
Buchner, Hilfsbuch für Metalltechniker . . . geb.	12.—
Jänecke, Legierungen . . . geh.	4.25
Krupp, Legierungen . . . geh. RM. 6.—, geb.	7.—
Ledebur-Bauer, Die Legierungen. 5. Auflage . . geh. RM. 20.—, geb.	23.—
Michel, Aufstellung der spezif. Gewichte der gebräuchl. Goldlegierungen	3.—
— Legierungsrechnungen . . .	—.60
Schott, Die Metallgießerei . . . geh. RM. 25.—, geb.	30.—
Stier d. Aelt., Die Metalle und deren Feuerbearbeitungen. Band 4. geb.	5.—
Uhlenhut, Anleitung zum Formen . . . geh. RM. 4.—, geb.	5.—
Wüst, Legier- und Lötkunst. 7. Auflage . . . geh.	7.50
Wezett, Legierungsberechnungen für Gold . . . geh.	—.50
Schlosser, Das Löten und Schweißen. 31 Abb. 5. Auflage . . . geh.	6.—
Seifert, Schweißen und Löten. 2. Auflage . . . geh.	4.50

Emaillieren und Photokeramik

	RM.
Bitterling, August, Lehrbuch der Emailleurkunst . . . geb.	7.75
Hermann, Glas-, Porzellan- und Emailmalerei . . . geb.	6.—
Randau, Die Fabrikation des Emails und das Emaillieren. 5 Auflage geb.	6.—
Schwier, Emailphotographie . . . geb.	1.50
Kißling, Das Gesamtgebiet der Photokeramik . . . geh.	2.—

Heraldik u. Ornamentik / Monogramme u. Schriften

	RM.
Gründel, Wappensymbolik . . . geh.	2.—
Koerner, Handbuch der Heroldskunst. 1. Band . . . geb.	55.—
Sacken, Heraldik. 8. Auflage . . . geb.	2 40
Kanitz, Ornamentik. Verzierungsstile aller Zeiten . . . geb.	2.50
Meyer, Handbuch der Ornamentik . . . geb.	12.—
Bauer, Künstlerische deutsche Schriften . . .	1.20
Blanckertz, Ly-Mappe für Renaissanceschrift etc. . . .	1.50
— Kunstschriftmappe G, Sammlung . . .	3.—
Bornemann-Hampel, Schrift im Handwerk. Heft 1 und 2 zus. . . .	3.—
Krause, Die deutsche Kopfschrift . . .	2.—
— Mit Quellstift und Feder . . .	3.—
Marfels, Das Monogramm. Werk mit über 3500 Entwürfen . . . geb.	14.—
— Schriften-Album . . . geb.	vergriff.

Stempelung, Patente und sonstige Gesetze

	RM.
Feingehaltsstempel und Punzierungsvorschriften für Edelmetalle (über 500 Zeichen) geb.	7.50
Bomborn, Patent, Gebrauchsmuster, Warenzeichen. Ausgabe 1926 . geb.	2 70
Sack, Patentwesen, Muster- und Warenzeichenschutz . . .	1.10
Wangemann, Das deutsche Patentrecht . . . geb.	3.—

Gesellen- und Meisterprüfung

	RM.
Eikmeier, Meisterprüfung . . . geh.	1 25
Roder, Die Gesellenprüfung . . . geh.	1 20
— Die Meisterprüfung . . . kart.	3.—

Verschiedenes

	RM.
Czerwinski, Anleitung zum Schmuckmalen. In eleganter Mappe . . .	16 —
Grießmeyer, Umrechnungstabellen der Münzen aller Staaten der Erde .	5.—
Grosch, Handbuch für Uhrmacher . . . geh. RM. 12.—, geb.	15 —
Luschin u. Ebengreuth, Allgem. Münzkunde u. Geldgeschichte . . geb.	18.50
Rauter, Urheberrecht . . . geb.	8 10
Schuchardt, Rechenhilfsbuch, Berechnungstabelle f. Handel u. Industrie geb.	5.—

Zu beziehen durch den

Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1, Windmühlenstr. 31

Wir bitten um Voreinsendung des Betrages auf unser Postscheckkonto Leipzig Nr. 9055

Preisänderung vorbehalten. — Porto und Verpackungsspesen werden extra berechnet.

Verlangen Sie besonderen Prospekt über die in unserem eigenen Verlag erscheinenden Fachwerke des Edelmetallgewerbes!

49. Jahrgang Nummer 21

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 6. Oktober 1928

Wenn der Chef verreist . . . . Jaro Reimann, Berlin

Es gibt gewiß viel schwerere Berufe als den des Ladengoldschmiedes, Berufe, die an Seelenkräften und andere, die an körperlicher Anstrengung das Vielfache dessen erfordern als unser schönes Gewerbe, das ja zu den „leichten" gezählt wird. — Allerdings haben diese aufreibenden Beschäftigungen meist auch eine kürzere Arbeitszeit wie wir, die wir dafür von 8 oder 9 Uhr bis abends 7 Uhr (meist wird es später), sozusagen im Laden „angebunden" sind. Und so gleicht sich das einigermaßen aus.

Sicherlich ist das Leben seit Einführung der vollständigen Sonntagsruhe und des 7-Uhr-Ladenschlusses für uns Einzelhändler angenehm geworden. Ich selbst kann mich noch dunkel erinnern, daß mein Vater unbekümmert um die übrigen Geschäfte schon vor Dekretierung der gesetzlichen Sonntagssperre an Feiertagen einfach nicht mehr aufmachte, was ihm nach Ansicht vieler Schwarzseher das Eintreffen baldigen Bankerotts eintragen mußte. — Auch den 9-Uhr-Ladenschluß habe ich noch mitgemacht (mit Öffnung um 8 Uhr früh, also 13 Stunden Ladenzeit), und offen gestanden, wir haben uns damals alle nicht viel dabei gedacht — — —

Andererseits hat sich mit Einführung des Achtstundentages das Lebenstempo (auch noch aus anderen Gründen) doch sehr verschärft, denn was früher in 11 bzw. 13 Stunden geleistet wurde, soll nun in 8 bzw. 10 Stunden bewältigt werden. Es ist so eine Anspannung aller Kräfte eingetreten, die heute nicht nur für die Angestellten, denn da ist der Urlaub gesetzlich vorgeschrieben, sondern auch für den Geschäftsinhaber eine Erholung zur dringenden Notwendigkeit macht. — Gar mancher, der da glaubte, sein Energievorrat sei unerschöpflich, hat später durch sehr ausgedehnte „Muß-Ferien" das Versäumte nachholen dürfen.

Wenn einer vom Personal auf Urlaub geht, so ist das für den Betreffenden und für das Geschäft nicht allzu umständlich. Er übergibt mit kurzen Erklärungen seine Agenden einfach jemand anderem — oder auch nicht. Letzterenfalls muß er dann, wie z. B. die Buchhalter, eben nacharbeiten.

Wenn aber der Chef verreist, auf dessen Schultern in einem Mittelgeschäft letzten Endes alles ruht, sieht die Geschichte viel komplizierter aus. Besonders, wenn er einen Betrieb hat, der „persönlich" eingestellt ist. Schon das macht es manchem Geschäftsinhaber beinahe zur Unmöglichkeit, seinen Laden für ein paar Wochen dem Personal zu überlassen. Es sind dies jene Kollegen, die alles selber machen wollen, aus Furcht, ein anderer würde es nicht so gut erledigen. Wer also wirklich sorglos verreisen will, der lerne seine Angestellten so an, daß sie mehr oder minder wichtige Sachen, die sich stets wiederholen, selbständig machen. Das schafft eine kolossale Erleichterung des täglichen Geschäftsballastes.

Ferner gibt es Fachgenossen, die nicht ruhig schlafen können, wenn ihnen die Post nicht in den Urlaub jeden Tag einen dicken Bericht über die Vorkommnisse im Geschäft bringt. Das ist natürlich keine Erholung und die Stellvertretung zuhause ist bestimmt falsch aufgezogen. Wenn der Chef, sagen wir mal jede Woche, über den verflossenen Abschnitt mit den wichtigsten Daten informiert wird, so genügt das doch vollkommen. Er sieht, wie die Karre läuft, und das ist die Hauptsache. Darum, liebe Kollegen auf Urlaub, laßt euch so wenig wie möglich nachsenden. Es geht so viel besser.

Allerdings muß vor der Abreise ein bischen nachgedacht werden, damit nachher keine seitenlangen Korrespondenzen entstehen.

Zuerst einmal ist es unbedingt notwendig, einen Stellvertreter im Geschäft zu bestellen. Diese Kraft muß genau umrissene Vollmachten besitzen. Das ist in größeren Betrieben ein Prokurist oder in Mittelgeschäften jemand, der nur beschränkte Machtbefugnisse hat. Dann muß er zumindest mit Postvollmacht ausgerüstet sein, sowie mit der Ermächtigung, bei Fabrikanten notwendige Lagerergänzungen anzufordern, die laufenden baren Ausgaben aus der Kasse zu bestreiten, über das Postscheckkonto bzw. über das Bankkonto zu verfügen, sowie Geschäfte jeder Art abzuschließen.

Ein solcher Stellvertreter ist dann ein Handlungsbevollmächtigter und unterscheidet sich im gewöhnlichen Geschäftsverkehr eigentlich vom Prokuristen nur dadurch, daß er keine Wechselverbindlichkeiten eingehen darf.

Übrigens ist die Vollmacht, welche die Banken für die stellvertretende Firmenzeichnung verlangen, formularmäßig so weitgehend, daß sich die dort erteilten Befugnisse mit einer Prokuraerteilung decken. Mancher Kollege wird sich darum wohl die Bankdispositionen selbst vorbehalten und die kleine Arbeit in seiner Ferienzeit mit in Kauf nehmen.

Des weiteren wäre eine genaue Liste sämtlicher, in der Abwesenheit des Inhabers zu leistenden Zahlungen aufzustellen und zu besprechen. Da ist also zuerst einmal Miete, ferner die fälligen „Papierchen", die Gehälter, Versicherungsprämien und — die Steuern. Natürlich muß aber auch die so nötige „Pinke, Pinke" dazu da sein. Sie wissen doch: „Wo du nicht bist, Herr Organist — da schweigen alle Flöten"; denn sonst schweigen die Flöten nicht und die Schreiberei geht erst recht los!

Aber auch für unvorhergesehene Fälle sollte ein Betrag bestimmt werden, damit der Stellvertreter den Chef nicht zu inkommodieren braucht.

Man sehe das Lager vor der Abreise auf eventuell notwendige Ergänzungen noch einmal durch, damit während der Ferien des Inhabers nicht etwas eingekauft wird, was womöglich nachher nicht den „allerhöchsten" Beifall findet.

Das Anmahnen der Außenstände wird ebenfalls am besten noch vor der Reise besorgt. Es könnten vielleicht doch Unzuträglichkeiten entstehen, wenn nicht der Richtige um Zahlung gebeten, oder ein um eine Stufe für den Betreffenden zu scharfer Ton angeschlagen wird und was dergleichen mehr ist. Hier kann oft nur der Chef allein entscheiden.

Und nun zum Steinlager! Es gibt viele (selbst „prominente") Kollegen, die ihre Steine bei der Abreise einfach einsperren. Wenn irgend etwas gebraucht wird, so muß es eben fallweise vom Steinhändler gekauft werden. Ob dies nun so ganz richtig ist, wenn es sich um ein „Handlager" mittleren Umfanges handelt, wage ich zu bezweifeln. Man übergibt doch einerseits der Stellvertretung zu treuen Händen sein ganzes sonstiges Warenvermögen und andererseits wird das Steinlager, welches zu den sonstigen Vorräten gewöhnlich in keinem Verhältnis steht, ängstlich weggeschlossen. — — —

Ich glaube daher, es ist angebracht, wenigstens einen Teil mit genauem Verzeichnis zur eventuellen Verwendung drucken zu lassen und über das Verbrauchte schriftliche Rechnungslegung anzuordnen. Schließlich können und dürfen wir unseren Mitarbeitern und Stellvertretern gegenüber nicht engherzig oder mißtrauisch sein. Unser ganzes Gewerbe ist nach allen Seiten auf absolutes Vertrauen und Ehrlichkeit aufgebaut und da soll man keine Trübung durch falsche Maßnahmen aufkommen lassen. Allerdings: Kontrolle muß sein, Kontrolle ist das Leben. Genau so wie es keine Beleidigung des Kunden ist, wenn man die Kaufsumme nachzählt, genau so darf sich niemand zurückgesetzt oder verdächtigt fühlen, wenn er über das ihm anvertraute Gut Rechenschaft ablegen soll.

Die Stellvertretung muß auch genau informiert sein, was im Falle von Einbruch, Feuer oder sonstigen Schadenfällen zu tun ist. Hier geht durch Unkenntnis oft viel Zeit und Geld verloren.

Ferner sollten an einer dritten Stelle die Duplikate sämtlicher Geschäftsschlüssel hinterlegt sein, damit der Chef nicht Hals über Kopf zurückfahren muß, weil Frl. Meyer den einen Hausschlüssel verloren hat.

Und endlich, verehrter Fachgenosse, laß deine Leute zuhause immer genau wissen, wo du dich aufhältst bzw. wie du zu erreichen bist.

Und nun: gute Reise. Wie sagt Baedecker übrigens immer auf der ersten Seite:

> Wer reisen will,
> Der schweig fein still,
> Geh losen Schritt,
> Nimm nicht viel mit,
> Die Sorgen laß zu Hause. — — —

Die Veränderungen in der Diamantengewinnung in den letzten Jahren

Auf den Diamanten als den wichtigsten Edelstein entfallen etwa 90 v. H. aller auf dem Edelsteinmarkt umgesetzten Summen. Deshalb haben die Schwankungen in dem Fündigwerden von Diamanten auf die Verhältnisse des Edelsteinmarktes einen ungleich größeren Einfluß, als sie die jemals zu erreichen vermögen. In der Diamantengewinnung haben sich nun im Laufe der Zeit erhebliche

Verschiebungen vollzogen, Verschiebungen, die die Fundstätten und die Mengen der Funde betreffen.

Lange Zeit, vom Altertum an bis ins 18. Jahrhundert hinein stand an erster Stelle unter den Diamantgewinnungsländern Ostindien. Hier erstreckten sich die ergiebigsten Diamantfelder in einer Breite von etwa 10 Breitengraden am Ost- und Nordabhange der Hochebene des Dekan. Der Ort Golkonda war der Mittelpunkt der indischen Diamantgewinnung und des Diamanthandels. Die Diamantgewinnung war in der Regel in der Hand von indischen Fürsten, woraus sich erklärt, daß sich in den Händen der indischen Großen im Laufe der Jahre mächtige Schätze angesammelt haben. Während aber Indien früher den Weltbedarf an Diamanten deckte, bringt es heute fast gar keine Diamanten mehr hervor. Ähnlich steht es mit der Insel Borneo, in deren südlichen und westlichen Teilen neben anderen Edelsteinen viel Diamanten gefunden wurden. Die Gewinnung muß hier früher einmal sehr bedeutend gewesen sein, ist aber in den letzten Jahrzehnten sehr geringfügig geworden. Das zweitälteste Diamantenland wurde dann Brasilien, wo zuerst im Jahre 1728 von Goldsuchern Diamantenlager entdeckt wurden, die sich mit der Zeit als recht ergiebig erwiesen. Die Lager erstrecken sich in der Hauptsache in dem Staate Minas Geraes mit dem Ort Diamantino in der Mitte und in den Staaten Bahia, Sao Paulo, Goyaz und Mato Grosso. In Bahia wird besonders eine Abart des Diamanten, die schwarzen Diamanten (Carbonados) gefunden. Da die brasilianischen Diamanten fast ausschließlich im Kleinbetrieb durch Diamantenwäscher gewonnen werden und im Lande bleiben, ist eine zahlenmäßige Erfassung der dortigen Diamantenförderung nicht möglich. Geschätzt werden die bis zum Jahre 1917 in Brasilien gesammelten Diamantenmengen einschließlich der Carbonado auf 15 Millionen Karat. Im Jahre 1919 nahm man noch einen Jahresertrag von 542000 Karat an. Seitdem hat sich, hauptsächlich infolge der mit der reichen Förderung in Südafrika zusammenhängenden Preissenkung ein sehr fühlbarer Rückgang der brasilianischen Diamantengewinnung bemerkbar gemacht. Für das Jahr 1926 war Brasilien in der Weltgewinnung von Diamanten nur mit etwa 50000 Karat vertreten. Außer in Brasilien wurden in Amerika Diamanten auch in Britisch-Guyana und im Staate Wiskonsin der Vereinigten Staaten gefunden. Auch Australien besitzt in Neusüdwales Diamantseifen. Die ersten Steine wurden hier im Jahre 1850 entdeckt.

Alle bis dahin gemachten Diamantfunde wurden dann weit übertroffen durch die Entdeckung der Diamantfelder und Diamantgruben in Südafrika. Im Jahre 1867 fand man die ersten Diamanten am Oranjefluß bei Hopetown. Weitere Funde folgten am Walfluß und im Jahre 1871 wurden zwischen beiden Flüssen neue Diamantlager von ungeahnter Ergiebigkeit aufgefunden. Während man sonst Diamanten mehr im Geröll und Schuttablagerungen längs der Flüsse antraf, fanden sie sich hier an verhältnismäßig engbegrenzten Stellen in trichterförmigen Einsenkungen, die einen Durchmesser von nur einigen hundert Metern besitzen. Die Einsenkungen sind mit blaugefärbter tuffartiger Gesteinsmasse ausgefüllt (blauer Grund), deren oberste Schicht in in der Regel verwittert und dadurch in eine mehr oder weniger braungefärbte Schicht (brauner Grund) übergegangen ist. Zuerst wurde nur die oberste Schicht dieser Trichter ausgebeutet, später drang man in immer größere Tiefen und förderte immer reichere Funde zu Tage. Jetzt hat sich ein regelrechter bergmännischer Abbau entwickelt. Die wichtigsten Gruben liegen in der Umgebung der Stadt Kimberley, die ihr Aufblühen lediglich der Diamantenindustrie verdankt. Im Jahre 1870 betrug der Wert der gefundenen Diamanten 3 Millionen Mark und stieg im Jahre 1881 auf 80 Millionen Mark. In den 10 Jahren vor dem Kriege wurden in den Gruben und Wäschereien der Südafrikanischen Union jährlich im Durchschnitt 4,6 Millionen Karat gewonnen. Da mit dem Ausbruch des Weltkrieges sich die Absatzverhältnisse für Diamanten äußerst ungünstig gestalteten, waren die südafrikanischen Bergbaugesellschaften gezwungen, zunächst ihre Förderung ganz einzustellen. Sie wurde dann noch während des Krieges im Jahre 1916 wieder aufgenommen, doch blieb die Jahresausbeute von zunächst 2,3 Millionen Karat längere Zeit ganz wesentlich hinter der der Vorkriegszeit zurück. Seit 1923 fing sie wieder lebhafter zu steigern an, betrug aber im Jahre 1926 immer erst wieder 3,1 Millionen Karat gegenüber 5,1 Millionen Karat im Jahre 1913. Während in diesem letzteren Jahr die Diamantenausbeute der Südafrikanischen Union 76 v. H. der Welterzeugung ausgemacht hatte, stellte sie sich 1926 auf nur 56 v. H.

Auf afrikanischem Boden liegen auch die nach der Südafrikanischen Union heute nächstwichtigsten Diamantengebiete, nämlich Belgisch-Kongo, das ehemals deutsche Südwestafrika und die Goldküste. Von ihm ist Belgisch-Kongo erst seit 1921 mit wesentlicheren Diamantfunden in die Reihe dieser Länder eingetreten, hat aber seine Ausbeute von 1921 bis 1926 mehr als verfünffachen können und lieferte 1926 für den Weltmarkt 1,1 Millionen Karat Diamanten, also noch mehr als ein Drittel der Menge der Südafrikanischen Union. In Deutsch-Südwestafrika fand man die ersten Diamanten im Jahre 1908. Bis Ende 1913 wurden unter deutscher Schutzherrschaft rund 4,7 Millionen Karat im Werte von etwa 152 Millionen Mark zusammengebracht. Das Jahr 1913 bedeutete mit 1,5 Millionen Karat Diamanten den Höhepunkt

in der Diamantenausbeute Deutsch-Südwestafrikas. Im Kriege trat auch hier ein Stillstand der Diamantenförderung ein. Bis zum Jahre 1921 wurden insgesamt etwa 2,1 Millionen Karat gesammelt. Erst von 1923 an kam es unter fremder Verwaltung wieder zu einem gewissen Aufschwung. Doch blieb die 1926 erreichte Menge von 0,5 Millionen Karat weit hinter dem Ergebnis von 1913 zurück. Zu den jüngsten Diamantenländern gehören dann noch die britische Kolonie Goldküste und das portugiesische Angola, die beide erst seit den letzten Jahren mit nennenswerten Lieferungen von Diamanten an den Weltmarkt beteiligt sind.

Die Diamantengewinnung der Welt in 1000 Karat (1 Karat = 200 Milligramm) gestaltete sich 1913 und in den letzten sechs Nachkriegsjahren bis 1926 in folgender Weise:

Länder:	1913	1921	1922	1923	1924	1925	1926
Südafrik. Union	5151	823	670	2053	2450	2417	3193
Belgisch-Kongo	16	174	250	415	518	886	1108
Südwestafrika	1570	171	141	433	493	515	520
Goldküste	—	2	7	8	111	276	417
Brit. Guyana	11	103	164	215	186	188	190
Angola	—	107	99	100	118	127	150
Brasilien	45	50	60	50	50	50	50
Rhodesien	—	—	—	7	7	7	7
Insgesamt:	6793	1433	1396	3282	3963	4467	5597

Die Gesamtzahlen sind überall etwas größer als die Summen der Einzelzahlen, weil in ihnen auch die wenigen Diamantenfunde der hier nicht aufgeführten Länder mit enthalten sind. Der größte Teil des Diamantenvorkommens der Erde ist in englischen Händen. Als England seinerzeit das Mandat von Deutsch-Südwestafrika übernahm, konnte es sich rühmen, $^{15}/_{16}$ der damaligen Diamantengewinnung unmittelbar oder mittelbar zu besitzen. Seitdem sich aber der Anteil der Südafrikanischen Union und Südwestafrikas sowie der Goldküste und Guyanos zusammen an der Weltdiamantenerzeugung von fast 99 v. H. im Jahre 1913 auf 76 v. H. im Jahre 1926 vermindert hat, ist in seine Alleinbeherrschung des Marktes eine Bresche gelegt.

Der größte Teil der rohen Diamanten wird geschliffen, vor allem in Belgien und in Holland. Die wichtigsten deutschen Schleifereien befinden sich in Hanau und Oberstein-Idar. 75 v. H. aller geschliffenen Diamanten gehen nach den Vereinigten Staaten von Amerika, deren Einfuhr darin von Jahr zu Jahr gewachsen ist. Außer geschliffenen Steinen bezieht Amerika aber auch auf dem Wege über Holland und Belgien in zunehmendem Maße Rohware und Industriediamanten.

Das Zeugnis in Recht und Brauch · H. vom Berge

Das Zeugnis ist eine schriftliche Erklärung des Arbeitgebers über Art und Dauer der Beschäftigung sowie über Führung und Leistungen des Arbeitnehmers. Bei der Beendigung des Arbeitsverhältnisses kann der Arbeitnehmer die Ausstellung eines Zeugnisses verlangen. Das Zeugnis muß sich immer über die Art und Dauer der Dienstleistung aussprechen. Nur auf besonderes Verlangen des Arbeitnehmers ist es auf die Leistungen und die Führung im Dienste zu erstrecken, nicht aber nur auf Führung oder nur auf Leistungen.

Das Zeugnis ist schriftlich, d. h. mit eigenhändiger Namens- oder Firmenunterschrift zu erteilen, ein Firmenstempel ersetzt die Unterschrift nicht. Bezüglich der Dauer der Dienstleistung ist nicht die tatsächliche Beschäftigung, sondern die rechtliche Dauer des Dienstverhältnisses zu bekunden, insbesondere gehört eine Unterbrechung durch Krankheit oder Streik nicht in das Zeugnis, ebensowenig die Entlassungsgründe oder ein Vermerk, von wem die Kündigung ausgegangen ist.

Die Art der Beschäftigung ist so genau anzugeben, daß der neue Arbeitgeber genau ersehen kann, mit welchen Arbeiten der Bewerber beschäftigt worden ist (so ist z. B. einem Korrespondenten die Sprache, in der er korrespondiert, zu bescheinigen).

Unter Führung fällt nur das dienstliche Verhalten, außerdienstliches Verhalten nur, soweit es das erstere beeinflußt. Die Formulierung ist Sache des Arbeitgebers, die Wahl bestimmter Ausdrücke kann der Arbeitnehmer nicht vorschreiben. Das Zeugnis muß aber stets objektiv richtig sein. Bei Handlungsgehilfen kann regelmäßig die besondere Erwähnung der Ehrlichkeit gefordert werden, bei vielen anderen Berufsgruppen ist die Erwähnung üblich geworden, vor allen Dingen natürlich dort, wo Ehrlichkeit als unerläßlich vorausgesetzt werden muß.

Auf Ausstellung eines Zeugnisses kann geklagt werden. Zweckmäßig wird bereits im Klageantrag ein Zeugnis entworfen, über dessen Berechtigung dann das Gericht entscheidet. Ebenso kann die Berichtigung eines nicht wahrheitsgetreuen Zeugnisses, nötigenfalls im Klagewege, verlangt werden. Ein Arbeitnehmer, der trotz Mahnung kein oder ein unrichtiges Zeugnis erhält, kann Schadenersatz verlangen. Der Aussteller eines unrichtigen Zeugnisses ist einem neuen Arbeitgeber evtl. schadenersatzpflichtig. Die Erteilung eines Zeugnisses kann vom Arbeitnehmer auch schon nach der Kündigung (vor der Beendigung des Arbeitsverhältnisses) verlangt werden, wenn der Arbeitnehmer hieran ein erhebliches Interesse hat. Es ist dies das sogenannte Zwischenzeugnis.

Das Lehrzeugnis ist eine schriftliche Erklärung des Lehrherrn über Dauer der Lehrzeit, Ausbildung, Kenntnisse, Fähigkeiten und Betragen des Lehrlings. Das Lehrzeugnis muß bei Beendigung

des Lehrverhältnisses auch ohne besonderes Verlangen vom Lehrherrn ausgestellt werden.

Dies sind in großen Umrissen die wichtigsten Bestimmungen über das Zeugnis. Auf eine ganze Anzahl von Punkten wird man näher eingehen müssen. So ist z. B. wenig bekannt, daß ein Zeugnis auf Antrag des Arbeitnehmers kostenlos beglaubigt wird. Dies ist deshalb wichtig, weil mit gefälschten Zeugnissen starker Mißbrauch getrieben wird, der Besitzer beglaubigter Zeugnisse also zweifellos einen Vorzug hat. Nicht zu verwechseln mit der Beglaubigung des Zeugnisses ist die Beglaubigung von Zeugnisabschriften. Solche Abschriften zu beglaubigen ist die Polizei nicht verpflichtet. Im Regelfall werden Abschriften von der Polizei oder von den Urkundsbeamten (früher Gerichtsschreiber) der Amts- und Kaufmannsgerichte gegen geringe Gebühr beglaubigt.

Grundsätzlich soll kein Arbeitnehmer Urschriften seiner Zeugnisse aus der Hand geben. Sofort nach Empfang des Zeugnisses fertige man sich Abschriften an, die man beglaubigen läßt. Wird dann die Beglaubigung der Unterschrift selbst gefordert, so lasse man diese unverzüglich nachholen. Das wird in der Praxis so geschehen, daß man den Arbeitgeber ersucht, ein neues, beglaubigtes Zeugnis auszustellen, bis zu dessen Empfang man das unbeglaubigte behält. Es ist jedoch darauf aufmerksam zu machen, daß allgemein der Arbeitgeber nicht verpflichtet ist, nach widerspruchsspruchsloser Entgegennahme des unbeglaubigten Zeugnisses noch ein beglaubigtes auszustellen.

Die Ansicht, daß das Zeugnis erst vom Austrittstage ab gefordert werden könnte, widerspricht der Feststellung der Reichstagskommission, die das HBG. bearbeitet hat und ist jetzt auch von der überwiegenden Meinung aufgegeben worden. Das Zeugnis kann auch zu jeder beliebigen späteren Zeit gefordert werden und zwar auch nach Beendigung des Dienstverhältnisses, vorausgesetzt jedoch, daß der Arbeitgeber auch noch in der Lage ist, über die Tätigkeit des betr. Arbeitnehmers zu urteilen.

Bei Abfassung des Zeugnisses hat der Arbeitgeber nach Treu und Glauben unter Berücksichtigung der Verkehrssitte zu verfahren und seinem Urteil die ganze Dauer des Vertragsverhältnisses zugrunde zu legen, nicht etwa nur die letzten Vorgänge, die zur Beendigung des Vertragsverhältnisses geführt haben. Das Zeugnis darf keine Merkmale, auch keine Mitteilung über Dinge enthalten, die das Arbeitsverhältnis nicht unmittelbar berühren, z. B. nicht über die politische oder gewerkschaftliche Stellung des Arbeitnehmers. Änderungen sind im allgemeinen durch Ausstellung eines neuen Zeugnisses herbeizuführen. Ein Hinweis, auf welche Weise das Zeugnis entstanden ist, z. B. durch gerichtliches Erkenntnis, ist unzulässig.

Ein unrichtiges Zeugnis kann der Arbeitgeber zur Änderung zurückfordern. Wegen eines wissentlich falschen Zeugnisses haftet er dem späteren Arbeitgeber.

Stellt der Arbeitgeber kein Zeugnis oder ein wahrheitswidrig ungünstiges aus, so kann der Arbeitnehmer ein richtiges Zeugnis und — ebenso wie bei verspäteter Ausstellung — Schadenersatz auf dem Klagewege fordern. Zeugnisberichtigung ist aber dem Kläger sehr schwer zu erreichen, weil er die Unrichtigkeit der Angaben beweisen muß. Es ist deshalb richtiger, zu versuchen, auf gütlichem Wege zum Ziele zu gelangen.

Ist ein Zeugnis verlorengegangen, so besteht nach der bisherigen Rechtsprechung kein Anspruch auf ein neues. Allerdings wird der Arbeitgeber wohl nur ganz selten dem Ersuchen um Ersatz eines verlorengegangenen Zeugnisses nicht entsprechen.

Noch einige Worte über das Lehrzeugnis. Bei Beendigung des Lehrverhältnisses, also etwa vier bis sechs Wochen vor Ablauf des Vertrages, hat der Lehrherr dem Lehrling, auch wenn dieser es nicht besonders verlangt, ein schriftliches Zeugnis über die Dauer der Lehrzeit, sowie die während dieser erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten und sein Betragen auszustellen, das von der Ortspolizei auf Antrag des Lehrlings kostenlos beglaubigt wird. Der Lehrling hat nicht das Recht, zu wählen, ob nur über Kenntnisse und Leistungen oder daneben auch über Betragen oder ob sonstwie nur über einen oder einige Punkte unter Fortlassung der anderen berichtet werden soll. Dagegen hat der Lehrherr das Recht, wenn der Lehrling es wünscht (sonst nicht!), über einen oder anderen Punkt nichts in das Zeugnis zu schreiben. Das schriftliche Zeugnis muß auch dann ausgestellt werden, wenn das Lehrverhältnis vorzeitig aufgelöst wird, einerlei, ob dies von seiten des Lehrherrn oder von seiten des Lehrlings geschieht.

Einkommenschätzung trotz Buchführung

Die sich besonders gegen den Mittelstand richtenden, schikanösen Maßnahmen der Steuerbehörden werden immer toller. Galten aber die Zugriffe bisher nur jenen, deren Buchhaltung mangelhaft war, nur auf dem Zettelhaken, im Notizbuche oder gar nicht existierte, wurde jetzt zum Angriff gegen den buchführenden Gewerbetreibenden geblasen.

Was der Reichsfinanzhof in seinem Urteil VI A 686/27 aussprach, ist für jeden Geschäftsmann außerordentlich wichtig. Es heißt in der Begründung klar und kurz zusammengefaßt: Selbst wenn eine Buchhaltung formell einwandfrei ist, kann von ihrem Ergebnisse abgewichen und das Einkommen abgeschätzt werden, wenn ein Mißver-

hältnis zwischen dem Einkommen und „Erfahrungssätzen" vorliegt, das sich nicht durch „besondere Umstände" erklären läßt. Der Reichsfinanzhof nimmt an, daß der Gewinn bei allen Betrieben einer Branche einen bestimmten Prozentsatz des Umsatzes beträgt. Dieser Prozentteil bildet den sogenannten Erfahrungssatz. Bleibt nun der Buchgewinn erheblich hinter diesem zurück, dann bestehen „keine Bedenken dagegen, daß das Einkommen in Abweichung von dem Buchergebnisse geschätzt wird".

Die Finanzämter haben sich das nicht zweimal sagen lassen und schätzen in einer Weise los, die den ernstesten Widerspruch herausfordert. Grundsätzlich wäre zu der Entscheidung zu sagen: entweder eine Buchhaltung ist richtig, dann müssen auch ihre Ergebnisse anerkannt werden, oder sie ist falsch, dann stehen den Steuerbehörden schon heute genug Wege zur Verfügung, gegen Drückeberger vorzugehen. Daß man aber einen buchmäßig ausgewiesenen Gewinn nur dann als richtig anerkennen will, wenn er einem Durchschnittssatze entspricht oder über diesen geht, daß man alle Unternehmen, die nicht in der glücklichen Lage waren, mit Gewinn abzuschließen, noch bestrafen will, setzt wohl allen bisher dagewesenen Entscheidungen die Krone auf.

Die ganze Begründung ist im höchsten Grade ungereimt. Weist ein Unternehmen keinen normalen Durchschnittsgewinn auf, dann werden wohl immer „besondere Umstände" vorliegen. Diese Folgerung ist anscheinend für den Reichsfinanzhof zu naheliegend. Ganz wirtschaftsfremd ist aber die Methode, ein Einkommen aus dem Umsatze zu konstruieren. Je nach den individuellen Unkosten des einzelnen Betriebes muß der Umsatz bei jedem eine ganz andere Höhe haben, ehe überhaupt von Gewinn gesprochen werden kann. Privatentnahmen bis zu diesem Moment gehen immer auf Kosten der Substanz. Die Grenze, wann ein Gewinn erreicht ist, bewegt sich aber nicht einmal bei zwei Unternehmen einer Branche auf der gleichen Linie. Daß die Ausgaben für Miete, Licht, Heizung, Amortisation in gewissem Umfange auch für Gehälter, unverändert bleiben, ob der Umsatz hoch ist oder niedrig, sollten auch die Finanzämter wissen. Ebenso aber, daß sich der Gewinn bei sinkendem Umsatze weiter vermindert, weil der Ausfall durch erhöhte Reklame oder durch Preissenkung ausgeglichen werden muß.

Es ist unverständlich, wie man auf den Gedanken kommen kann, die differenzierte Wirtschaft in starre Normen zu zwängen. Die Finanzämter glauben wahrscheinlich, daß der geduldige Mittelstand widerspruchslos unbegründete Schätzungen anerkennt und nicht erst die Scherereien eines Einspruches auf sich nimmt.

Es kann aber nur jedem Betroffenen geraten werden, sofort unter ausführlicher Klarlegung der „besonderen Umstände" zu widersprechen. Noch besser wird es allerdings künftig sein, Bilanzen, die mit Verlust oder wenig Gewinn abschließen, gleich von vornherein mit einem entsprechenden Kommentar einzureichen. Für Verbände, Innungen usw. ergibt sich aber die zwingende Pflicht, keine Gelegenheit vorübergehen zu lassen, ohne gegen eine derartige Form von Steuer„recht"sprechung anzugehen.

Verpackung und Gewährleistung für Postpakete nach dem Ausland

Dem Reichspostministerium sind in letzter Zeit zahlreiche Klagen über ungenügende Verpackung der Postpakete deutscher Versender zugegangen, besonders von den Postverwaltungen in den überseeischen Staaten und in den Balkanländern. Die Reichspostverwaltung bezeichnet diese Klagen als nur zu berechtigt. Wer nur einmal in einem Hafenort im Ausland, wo häufig schwierige Landungsverhältnisse zu überwinden sind, beobachtet habe, wie das Ein- und Ausladen der schweren Postpakete mit Netzen, Schlingen usw. vor sich gehe, müsse zugeben, daß die Pakete nicht immer schonend behandelt werden könnten. Eines der Hauptübel ist, daß die Versender zur Verpackung von Paketen nach dem Ausland aus dünnen Brettern bestehende Kisten verwenden, die bereits bei den deutschen Grenz-Postanstalten mit eingedrückten Wänden oder gänzlich zerbrochen ankommen. Ebensowenig eignen sich als äußere Umhüllung meist Öl-, Wachs- oder Teerpapiere, weil sie nicht widerstandsfähig sind, leicht zerreißen und außerdem auf diesen Umhüllungen die aufgeklebten Aufschriften nicht haften. Gehen den Grenz-Postanstalten beschädigte Pakete zu, so müssen sie vor Weitergabe auf Kosten des Versenders neu verpackt werden. Die beste Verpackung für Sendungen nach überseeischen Ländern besteht in Kisten aus widerstandsfähigen Brettern. Wachstuch und Leinwand können als Verpackungsstoff für Tuche, Felle usw. empfohlen werden. Je nach dem Inhalt des Paketes können auch Holzstoffkisten aus gutem Stoff hinreichen.

Besondere Anforderungen an die Verpackung der ihnen zugehenden Sendungen stellen die Postverwaltungen folgender Länder (vgl. Verkehrsnachrichten für Post und Telegraphie 1928, S. 139 f.):

Belgisch-Kongo: Starke Holzkisten, Zinkblechumhüllungen.

Estland: Verpackung wie nach überseeischen Ländern, sofern Pakete über Stettin geleitet werden sollen. Pappkästen oder Holzkisten aus dünnen Brettern sind auf diesem Wege unzulässig.

Finnland: starke Holzkisten, Zinkblechumhül-

lungen, Wachsleinwand. Pappkästen und Holzkisten aus dünnen Brettern unzulässig. Pakete sind durch Siegellack oder Plomben zu verschließen.
Italien: Holzkisten, Blechkisten oder Steifpapier nur zulässig, wenn der Inhalt ausreichend widerstandsfähig ist. Ölpapier als äußere Umhüllung ist unzulässig.
Jugoslawien: feste Holzkisten, Säcke, Pack- oder Wachsleinwand. Pakete sind fest zu umschnüren und zu versiegeln oder zu verbleien. Packpapierverpackung nur bei gewöhnlichen Paketen zulässig.
Kolumbien: widerstandsfähige Holzkisten, Blechkisten, Leinen, Hanfstoff, Wachsleinwand oder ähnliche haltbare Stoffe. Feste Umschnürung.
Lettland: Verpackung der Pakete über Stettin wie nach Übersee. Pappkästen oder Holzkisten sind bei dem Weg über Stettin unzulässig. Verschluß durch Siegel in Lack oder Plomben. Siegelmarkenverschluß unzulässig.
Mexiko: feste Holzkisten, Holzstoffkisten, Blechbehälter, Hanfstoffe. Holzkisten müssen sich ohne Zerstörung öffnen lassen. Unzulässig sind verlötete Zinkkästen oder mit einem Schlosse versehene Kästen, denen der Schlüssel nicht beigefügt ist. Feste Umschnürung erforderlich. Gut versiegeln oder verbleien.
Norwegen: haltbare Verpackung, Pappschachteln nur zulässig, wenn der Inhalt besonders widerstandsfähig ist.
Palästina: starke Holzkisten, Blechbehälter, Leinwand, Segeltuch. Papierumhüllung unzulässig.
Philippinen: Kisten aus haltbaren Brettern, Metallkästen, feste Leinen- oder Wachstuchumhüllung. Durch Siegelabdrucke oder Siegelmarken verschlossene Pakete, Kisten mit Lötverschluß oder Bandeisen, verschließbare Kisten, denen kein Schlüssel beigefügt ist, sind unzulässig.
Polen: Pappe und Packpapier-Verpackung nur zulässig, wenn der Inhalt genügend widerstandsfähig ist. Alle Pakete sind haltbar zu verschnüren und durch Siegel oder Plomben gut zu verschließen.
Schweiz: Metallbandverschnürung unzulässig.
Syrien: Leinwand, Segeltuch, Papier- oder starke Holzkisten, Weißblechbehälter, Pappeumhüllung unzulässig.
Union der Sowjetrepubliken: feste Holzkisten, Säcke, Pack- oder Wachsleinwand. Haltbare Umschnürung. Siegel- oder Bleiverschluß. Stahlblechplomben unzulässig.
Vereinigten Staaten: Kisten aus haltbaren Brettern, Metallkästen, feste Leinen- oder Wachstuchumhüllung.
Die Postverwaltungen von Bulgarien, Griechenland, Rumänien und der Türkei verlangen: starke Umhüllungen, z. B. feste Holzkisten, Blechbehälter, Hanfstoffe, Holzstoffkisten. Ferner kreuzweise Umschnürungen und gute Verschlüsse (Siegellack, Bleisiegel, Stahlblechsiegel). Die Postverwaltungen von Bulgarien und Rumänien lassen zwar auch starkes Packpapier bei Paketen zu, wenn der Inhalt gegen Druck widerstandsfähig ist. Nach Griechenland und der Türkei darf feste Papierverpackung nur bei Paketen mit dem Weg über Hamburg verwendet werden.
Für die Verpackung von Flüssigkeiten, schmelzbaren Stoffen, abfärbenden Stoffen (Anilin usw.), Zündhütchen, Metallpatronen für Zentralfeuer, Zellhorn, Lichtbildstreifen oder Lichtspielfilme aus Zellhorn bestehen besondere Vorschriften.
Vielfach bestehen Zweifel über die Haftung der Reichspost im Paketverkehr mit dem Ausland. Insbesondere wird nicht selten die unzutreffende Ansicht vertreten, daß für Übersee-Frachtstücke, die ab Hamburg oder Bremen durch Spediteure befördert werden, abweichende Vorschriften gelten. Für die durch Vermittlung der Reichspost versandten Pakete nach dem Ausland, einerlei, ob sie auf Grund des Paketabkommens von Stockholm oder auf Grund von Sonderabkommen — auch solchen mit Spediteuren — befördert werden, bestehen im allgemeinen die gleichen Bestimmungen für die Haftung. Über die Ausnahmen von dieser Regel, die jedoch in keinem Fall die sogenannten Spediteurpakete berühren, wird am Schluß dieser Ausführungen eingegangen werden. Im folgenden seien die wichtigsten Bestimmungen über die Haftpflicht im Paketverkehr mit dem Ausland, einschließlich des durch die Spediteure vermittelten Übersee-Frachtstückverkehrs hervorgehoben.
Im Falle des Verlustes, der Beraubung oder der Beschädigung eines Paketes wird für den wirklich entstandenen Schaden gehaftet. Mittelbarer Schaden und entgangener Gewinn bleiben außer Betracht. Die Haftpflicht erstreckt sich auch auf Schäden, die durch verzögerte Beförderung oder Zustellung entstanden sind, wenn der Paketinhalt infolge der Verzögerung verdorben ist oder seinen Wert bleibend verloren hat und die Verzögerung ausschließlich Schuld der Post ist.
Jede Haftung ist ausgeschlossen, wenn 1. ein Fall höherer Gewalt vorliegt; 2. das Paket nicht nachgewiesen werden kann, weil die Dienstpapiere durch höhere Gewalt vernichtet worden sind; 3. der Schaden durch Schuld oder Fahrlässigkeit des Absenders oder durch die natürliche Beschaffenheit des Gutes herbeigeführt worden ist; 4. das Paket verbotswidrigen Inhalt, z. B. leicht entzündliche Stoffe, hatte; 5. der Wert auf den Wertpaketen betrügerischerweise zu hoch angegeben war; 6. nicht innerhalb Jahresfrist Nachfrage gehalten worden ist.
Die Entschädigung darf nicht hinausgehen 1. bei gewöhnlichen Paketen bis 1 kg über 8 Mk., über 1 bis 5 kg über 20 Mk., bis 10 kg über 32 Mk., bis 15 kg bzw. 20 kg über 44 bzw. 56 Mk.; 2. bei

Paketen mit Wertangabe über den angegebenen Betrag. Vorstehende Bestimmungen gelten auch für Pakete mit Nachnahme.

Über die oben erwähnten Ausnahmen in der Haftung ist folgendes zu bemerken: Im Gegensatz zu den durch Spediteure ab Bremen oder Hamburg beförderten Übersee-Frachtstücken, für die die Reichspost nach den oben angegebenen, im Auslandspaketverkehr geltenden Bestimmungen haftet, besteht eine solche Gewährleistung nicht immer im Weltpostvereins-Paketverkehr mit verschiedenen überseeischen Ländern.

Für Pakete nach Italien besteht Ersatzpflicht bei Postfrachtstücken für die deutsch-schweizerische Strecke wie nach der Schweiz, für die italienische Strecke nach den italienischen Gesetzen. Die Frist zur Anbringung von Ansprüchen beträgt 3 Monate vom Tage der Einlieferung an.

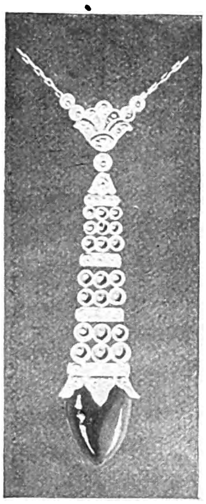
Hervorzuheben ist ferner, daß die Postverwaltung der Vereinigten Staaten überhaupt keinen Ersatz für gewöhnliche Pakete leistet, ebensowenig für Pakete im Durchgang durch ihr Gebiet. Für Einschreibpakete wird seit Juli 1928 Ersatz bis 400 Mk. gezahlt. Auch Mexiko übernimmt keine Gewährleistung. China und Japan leisten keinen Ersatz bei Leitung über die Vereinigten Staaten oder Kanada. Die britischen Dominions bieten im Rahmen der für den Weltpostvereins-Paketverkehr geltenden Bestimmungen Gewährleistung, während die kleineren und kleinsten britischen Kolonien in der Regel nur Ersatz bis höchstens ein Pfund Sterling zahlen, so z. B. Bahama, Irak, Jamaika, Kenya und Uganda, Malayische Staaten, Nigeria, Palästina, Sierra Leone, Tanganjika, Trinidad. Schließlich leisten einige überseeische Länder keinen Ersatz, wenn die Postpakete über England geleitet werden, so die Republik Honduras, Liberia, Marschall-Inseln, Samoa-Inseln, St. Pierre und Miquelon, Tahiti.

Schicksalsführer ... Karl Bartels

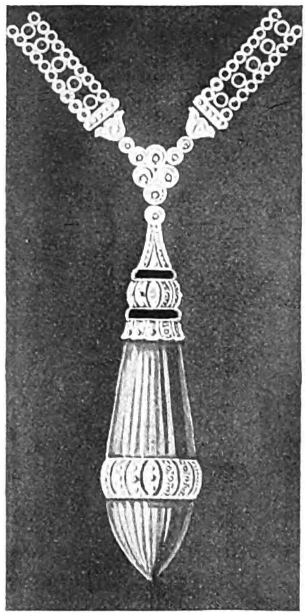
Die fliegenden Bezwinger des Ozeans, die Nordpolfahrer, die Olympiasportler, sie alle führten Talismane mit sich, Schicksalsführer in Gold oder Edelstein, und auch sonst ist die Mode der Amulette akuter denn je. Symbolisch stellt jedes Schmuckstück eine Art Talisman dar. Denn, wie viele Gegenstände des täglichen Lebens, ist Schmuck nicht nur aus Eitelkeitstrieb und Schönheitsbestreben herausgewachsen, sondern stellt in Kette, Ring, Ohrring, Nadel usw. eine Sproßform des aus religiösem Gefühl entsprossenen Aberglaubens dar. Am deutlichsten auf diesen Ton gestimmt sind heute die geweihten Kreuzchen, Heiligenbildchen, Rosenkränze usw., die als Talisman anzusehen sind, zu denen der Träger Glauben und Vertrauen hat.

Eine Geschichte der Talismane und Amulette gibt es seit Menschengedenken. Fast immer sind sie aus ungewissem Naturglauben entstanden und nur in der äußeren Aufmachung und Form haben sie sich entsprechenden Kulturperioden angepaßt. So hatten die alten Ägypter ihre kunstvoll geschnittenen Skarabäen, die Germanen kannten Siegessteine und kleine „Thor"hämmer, die Inder und Chinesen stellten Gottheiten-Amulette als wunderbare Kunstwerke her, später kamen die vier Edelsteine als Talismane an die Reihe, der Rubin, der das Feuer, der Saphir, der die Luft, der Smaragd, der die Erde und der Diamant, der das Wasser symbolisierte, noch später Münzen und Reliquien. Heute gibt es eine Talisman-Mode, die sich zum Teil auf mystischen Kult des fernen Ostens stützt, teils ins Fahrwasser der Astrologie und der ihr nahestehenden Wissenschaften geraten ist. Der kleine chinesische in Yade geschnittene Gott ist ebenso beliebt wie die altindische Götterfigur, wie der in modernste Goldschmiedearbeit gefaßte Schicksalsstein oder groteske Tierfiguren und die in reinster Symbolik arbeitenden Schmuckplaketten und mit orientalischen Sinnsprüchen versehenen Schmuckmünzen. Es sind wohl die durch die fortschreitende Technik wachsenden Fährnisse unserer Zeit, die verstärkt auf die autosuggestive Wirkung der Talismane zurückgreift, die sich z. B. im Mittelalter schon als Schutz gegen Angriff und „Kugelsegen" betätigte. Eine genaue Grenzlinie, die bei der Amulettfrage Glauben vom Unglauben scheidet, gibt es nicht. Der Träger des modernen Talismanes wird sich meist selbst nicht bewußt, ob er im Talisman eine eigene Kraft oder bloß das Abbild von einem Glauben verehrt. Die Astrologen und Okkultisten erklären die Wirkung der Amulette mit Autosuggestion. Man zollt, so wird definiert, all diesen kleinen Dingen und Dingerchen im Innern einen Tribut an ihr fühlendes ungeschriebenes Gesetz, ganz unabhängig davon, ob man den Talismanen diese Tendenz zu- oder absprechen, Glauben einräumen oder Unglauben vorhalten will. Amulette, die als Schmucksachen am Halse, an den Armen, am Finger mehr oder weniger absichtlich verborgen oder völlig frei getragen werden, sind Schicksalsführer, die in ihrer suggestiven Wertung durch die Macht der Gewohnheit, durch das Wohl der Verallgemeinerung an ihrer ursprünglichen Bedeutung verloren haben. Mit dem Hervortreten der Edelmetalle, mit dem Aufschwung der Goldschmiede- und Juwelierkunst sind wertvolle Nachbildungen älterer Amulette entstanden. Je nachdem man z. B. bei Umbildung eines einst als Götzenbild getragenen Amuletts mehr die Betonung auf die angehängten kleinen Schmuckstücke oder den selbst zum Schmucke

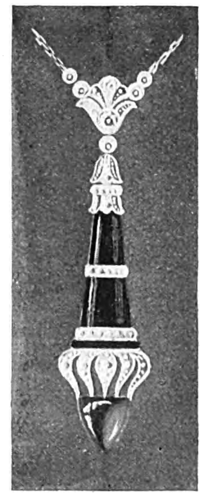
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



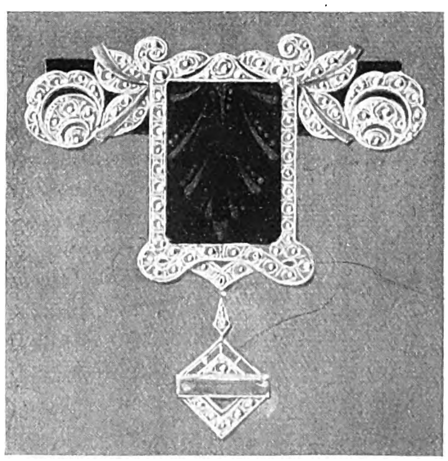
556



557



558

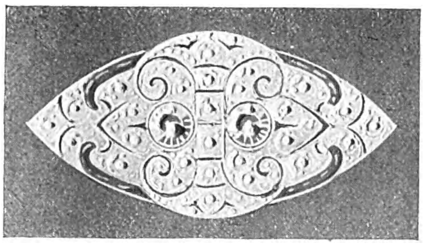


559

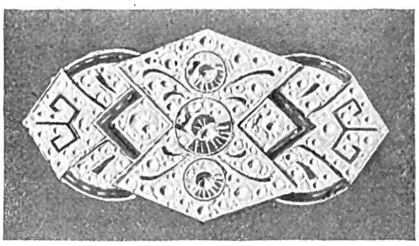
Pariser Juwelen-Entwürfe

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M..............." oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.", um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst" in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

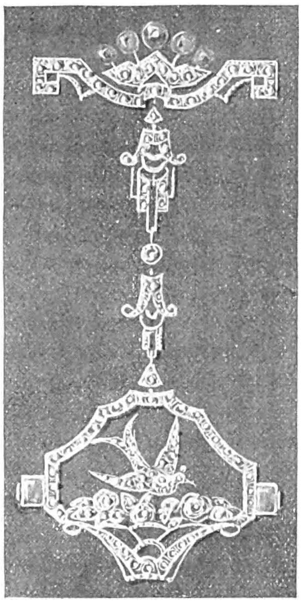
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



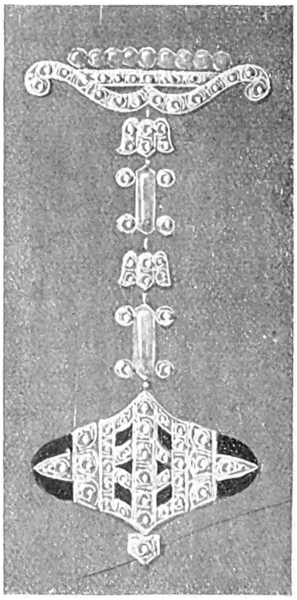
560



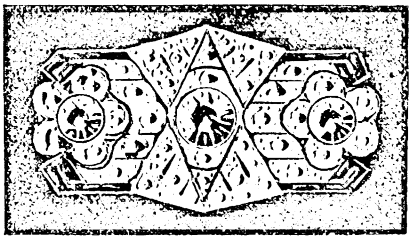
561



562



563



564

Pariser Juwelen-Entwürfe

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M.................“ oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.“, um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst“ in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

ausgestatteten Traggurt legte, entstanden zusammengesetzte Halsketten, Halsringe, meist in Gold. Die Mode der Talismane und Amulette hat ein modernes Sondergebiet der Schmuckmode geschaffen. Der Glaube an Talismane — das Wort stammt aus dem Arabischen und bedeutet einen den Träger schützenden oder Glück bringenden Gegenstand — gehört zu den sogenannten harmlosen Glauben. Geschenkschmuck einer Person, die man liebt, die man schätzt, ist — das ist eine durchaus begreifliche Tatsache — ein Gegenstand, den man immer nahe wissen will. Wenn man von solch Gegenstand Glück oder Schutz vor Unglück erhofft, so tut man das mit derselben Berechtigung, mit der man bei Anwesenheit der Geschenkspenderin auf Schutz und Beistand hofft. Diese Art Glaube an den Talisman ist eine durchaus klare menschliche Denkart. Mit dem Wesen und Charakter der Amulette und Talismane hat sich die moderne Forschung eingehend beschäftigt. Nach den Ergebnissen okkulter Forschung liegt die Auswirkung der Amulette nicht in der Autosuggestivwirkung, die man nicht als Haupt-, sondern als Miterscheinung wertet. Man nimmt an, daß von den Amuletten und Talismanen, von den Figuren und Steinen eine Influenz besonderer Natur ausströmt, die magischen Charakter trägt ähnlich wie das Fluidum der nur teilweise erforschten Odstrahlen, denen man direkten Einfluß auf Willensfügungen zuschreibt. Demnach ist das Hauptmoment der Wirkung der Amulette: Selbstsymptom (Influenz). Ob man nun vom Standpunkte der okkulten Wissenschaft die Erscheinungsart der Amulette deutet oder der unerfahrenen Volksmeinung über die „Wunderkraft“ der Talismane freie Bahn läßt, — eines ist sicher: als Schicksalsführer hat Schmuck als „Talisman“ seine besondere Bedeutung, seine wieder zeitgemäße neue Form.

Der Widerstand der Metalle gegen Korrosion (Schluß)

Von den bekannten Unedelmetallen ist noch das Zinn zu behandeln. Es hält sich in reiner Luft gut, wird in schwefeldioxydhaltiger Luft leicht schwarz. Heiße Salzsäure löst es leicht, auch verdünnte Salpetersäure löst es, konzentrierte Salpetersäure oxydiert es. Anodisch wird es in Chloridlösung gleichmäßig gelöst, in Nitratlösungen sehr stark, in Sulfatlösungen bildet sich eine braune, den weiteren Angriff erschwerende Haut, in alkalischen Lösungen ist der anodische Angriff manchmal unregelmäßig, es kann sich ein schützender Belag von Metazinnsäure auf der Anode bilden. Als Überzugsmetall auf Eisen bildet das Zinn kein wirksames Rostschutzmittel wie das Zink, da in dem Element Zinn-Eisen das Eisen die Lösungselektrode bildet. Dagegen ist die Verzinnung ein viel verwendeter Überzug für Konservendosen, kupferne Gefäße und dergl., da Zinn keine giftigen Verbindungen bildet und manchen Angriffen widersteht, denen Kupfer keinen Widerstand leistet.

Als Übergang zu den Edelmetallen kann das Quecksilber genannt werden, das sich bei gewöhnlicher Temperatur nicht mit Sauerstoff verbindet, erst kurz vor dem Sieden sich mit rotem Quecksilberoxyd überzieht, welches bei stärkerer Erhitzung wieder zerfällt, mit Schwefel verbindet es sich zu Zinnober, von Salpetersäure wird es gelöst, dagegen nicht von verdünnter Schwefel- oder Salzsäure.

Die größte Widerstandsfähigkeit gegen Korrosion besitzen die sogenannten „Edelmetalle“, von denen das Silber allerdings durch Schwefelwasserstoff bei Gegenwart von Sauerstoff oberflächlich in Schwefelsilber verwandelt wird, Silberlegierungen mit Kupfer und Kadmium laufen weniger an. An reiner Luft bleibt das Silber blank, geschmolzenes Silber löst Sauerstoff, den es beim Erstarren stürmisch wieder abgibt. Verdünnte Salz- und Schwefelsäure lösen es nicht, konzentrierte heiße Schwefelsäure und verdünnte Salpetersäure lösen das Silber, ebenso Cyankaliumlösung, mit der man auch den Schwefelsilberanflug leicht entfernen kann.

Gold wird vom Luftsauerstoff weder bei gewöhnlicher noch bei höherer Temperatur angegriffen. Säuren, auch Salpetersäure, lösen es nicht, nur in Königswasser, eine Mischung von Salz- und Salpetersäure oder Salzsäure und Chromsäure oder Kaliumchorat ist es löslich. Diese Mischungen setzen Chlor aus der Salzsäure (Chlorwasserstoffsäure) in Freiheit. Poröses, braunes Gold, wie man es bei der Scheidung von Legierungen erhält, ist aber bei Gegenwart von Sauerstoff in Salzsäure löslich. Ebenso wie Silber wird Gold von Cyankaliumlösungen aufgelöst. Anodisch löst sich Gold in Chloridlösungen bei geringer Stromdichte, bei höherer Spannung wird es passiv. In Salpetersäure und konzentrierter Schwefelsäure löst es sich anodisch mit schlechter Stromausbeute unter Bildung von Komplexionen, leicht wie das Silber in Cyankalium, aber nicht in Cyannatriumlösungen, in verdünnter Schwefelsäure bildet sich auf der Anode leicht ein Niederschlag von Goldoxyd.

Auch Platin widersteht dem Luftsauerstoff bei gewöhnlicher und höherer Temperatur, der Gewichtsverlust bei andauerndem Erhitzen in oxydierender Flamme wird auf Abschleudern kleiner Teilchen zurückgeführt. Folien sollen sich allerdings nach wochenlangem Erhitzen auf 430 Grad mit dunklem Oxyd bedecken. In rußender, schwefelhaltiger Flamme bildet sich ein poröser, rußartiger Belag. Salpetersäure löst Platin kaum, heiße konzentrierte Schwefelsäure langsam, Königswasser leicht.

Die sogenannten Platinmetalle führen uns nun zu den selteneren metallischen Grundstoffen. Es sind Ruthenium, Rhodium, Palladium, die zusammen eine Gruppe bilden, und Osmium und Iridium, enger zum Platin gehörend. Bei gewöhnlicher Temperatur sind sie alle an der

Luft unveränderlich, verschieden ist das Verhalten bei höherer Temperatur. Iridium wird kaum angegriffen, Ruthenium und Palladium überziehen sich mit braunen oder bläulichen Oxydschichten, bei höherer Temperatur gibt Ruthenium, Osmium schon bei schwacher Erwärmung Dämpfe von Tetroxyd ab. Palladium nimmt bei stärkerer Erhitzung wieder metallisches Aussehen an. Gelöst oder wenigstens angegriffen werden sie alle von geschmolzenen Gemischen von Kaliumkarbonat oder Kaliumhydroxyd mit Kaliumnitrat. Rhodium und Iridium in Kaliumbisulfat, ferner von Chlorgas, also auch mehr oder weniger von Königswasser und den entsprechenden oben genannten Mischungen, Osmium und Rhodium nur wenig, Iridium kaum, nur bei hohen Temperaturen. In Salpetersäure löst sich Palladium, ebenso in konzentrierter Schwefelsäure. Ruthenium wird durch Natriumhypochoritlösung angegriffen, Osmium durch Salzsäure. Iridium und Platiniridiumlegierungen sind die widerstandsfähigsten Metalle.

Bekanntere Stoffe, die in chemischer Beziehung an der Grenze zwischen Metallen und Nichtmetallen stehen, als Bestandteile von Legierungen aber auch als unerwünschte Verunreinigungen technisch wichtiger Metalle auftreten und schließlich auch als färbende Überzüge auf anderen Metallen eine Rolle spielen, sind Antimon und Arsen, besonders das letzte als Metallfärbung viel verwendet. Arsen ist bei gewöhnlicher Temperatur unveränderlich, oxydiert aber beim Erhitzen rasch, löst sich in Salpetersäure und konzentierter Schwefelsäure, in verdünnter Schwefel- und Salzsäure ist es unlöslich, von Chlorgas wird es stark angegriffen. Antimon verhält sich fast genau so wie Arsen. Wismut wird von feuchter Luft langsam unter Bildung einer dünnen, schillernden Oxydhaut angegriffen, beim Erhitzen bildet sich eine dicke, gelbe Oxydschicht, Salzsäure löst es in Gegenwart von Sauerstoff, verdünnte Salpetersäure wirkt oxydierend, konzentrierte macht es passiv, anodisch löst es sich in Natriumnitratlösung.

Von bekannteren Metallen ist jetzt nur noch das Magnesium zu nennen, das ziemlich stark oxydiert, da das Oxyd porös ist, nicht dicht wie das des Aluminiums. Bei starkem Erhitzen verbrennt das Magnesium mit blendendem Licht. Säuren lösen es, doch wird der Angriff verdünnter Essigsäure durch doppelchromsaures Kali fast aufgehoben. Chloridlösungen begünstigen nicht nur die Lösung, sie lösen vielmehr selbst das Metall unter Wasserstoffentwicklung. Magnesium ist Hauptbestandteil des Elektrometalls.

Von den anderen Leichtmetallen kommen die Alkalimetalle Kalium, Natrium, Lithium, Rubidium und Kassium gar nicht und auch die Erdalkalimetalle Barium und Strontium kaum als metallischer Werkstoff in Verwendung. Viel beschäftigt man sich gegenwärtig mit dem Beryllium, das u. a. als Zusatz zu Aluminiumloten vorgeschlagen worden ist, aber für eine umfangreichere Verwendung wohl immer zu teuer bleiben wird, wenn schon es recht wertvolle Eigenschaften besitzt. Es oxydiert an der Luft auch beim Erhitzen nur oberflächlicch, nur in feiner Verteilung brennt es. In Schwefelsäure und Natronlauge ist es löslich, von Salpetersäure wird es nur oberflächlich angegriffen. In großer Menge würde uns das Kalzium zur Verfügung stehen, es oxydiert aber, besonders beim Erwärmen rasch und verbrennt bei starkem Erhitzen mit leuchtender Flamme, zersetzt Wasser und wird von verdünnten Säuren stürmisch angegriffen, von konzentrierter Salpetersäure dagegen kaum.

Zer und die sogenannten Metalle der seltenen Erden werden als Bestandteile pyropherer Legierungen benutzt. Sie laufen an feuchter Luft an, zersetzen Wasser und werden von Säuren rasch angegriffen.

Titan, Zirkonium und Thorium sind bei gewöhnlicher Temperatur beständig. Zirkonium wird wird auch bei höherer Temperatur in kompakter Form nur wenig oxydiert, von Säuren werden sie langsam gelöst, nur von Königswasser, Flußsäure, heißer konzentrierter Schwefelsäure, geschmolzenem Kaliumdisulfat und dergl. rasch.

In der Gruppe Vanadium, Niobium und Tantal wächst die Beständigkeit bei niedrigen Temperaturen in der obigen Reihenfolge, Tantal ist gegen Korrosion sehr beständig, aber auch Vanadium ziemlich. Beim Erhitzen oxydieren diese Metalle in kompakter Form nur oberflächlich. Flußsäure löst alle drei Metalle, Salpetersäure, Salzsäure, heiße konzentrierte Schwefelsäure und geschmolzenes Ätznatron, bei hohen Temperaturen auch Wasserdampf greifen Vanadium an, während es verdünnten Säuren widersteht. Niob und Tantal widerstehen allen anderen Säuren.

Kallium und Thallium werden bei gewöhnlicher Temperatur oberflächlich oxydiert, Indium behält ziemlich seinen Glanz, ebenso Germanium, das erst bei ziemlich hohen Temperaturen oxydiert und in Salz- und verdünnter Schwefelsäure unlöslich ist. Es wird aber von Wasserstoffsuperoxydlösung bei 100 Grad und geschmolzenem Natriumhydroxyd angegriffen. Thallium wird bei Gegenwart von Sauerstoff von kaltem, bei Abwesenheit von Sauerstoff von kochendem Wasser, ferner von nichtoxydierenden, verdünnten Säuren angegriffen. Salpetersäure greift nur das Germanium oberflächlich an.

Diese kurzen Angaben über die seltenen Metalle lassen voraussehen, inwieweit sie noch zu technischer Bedeutung kommen können.

So wichtig der Erwerb für den Menschen ist, so darf man sich doch nicht von ihm beherrschen lassen. Man darf nicht bloß daran denken, daß man erwirbt, sondern auch wozu man erwirbt. Der Erwerb wird nur geheiligt und geadelt durch die höheren Ziele, denen er zu dienen hat. *Haushofer*

Für den werktätigen Goldschmied

Das Schmelzen von Goldfeilung.

Wir erhalten nachfolgende Zuschrift:
Zu diesem Thema haben Sie in Heft 18 vom 25. August 1928 einen Aufsatz veröffentlicht, der seinem Inhalt nach eigentlich jedem Fachmann schon bekannt sein dürfte.

Immerhin erscheint es angebracht, auch bekannte Arbeitsmethoden ab und zu wieder zur Besprechung zu bringen, besonders wenn dabei auch Momente ans Licht treten, die nicht als allgemein bekannt vorausgesetzt werden können.

Gestatten Sie deshalb einem alterfahrenen Praktiker, zu diesen obenerwähnten Ausführungen einige ergänzende Worte anzufügen.

Zunächst einmal sei die Frage des Feingehalts angeschnitten. Es erscheint keineswegs notwendig, daß für reine Goldabfälle die Feingehalte getrennt geschmolzen oder „abgetrieben" werden, wie der Fachausdruck lautet. Das Schmelzpulver, welches für diesen Abtreibungs-Schmelzprozeß verwendet wird, enthält in seiner Zusammensetzung Chemikalien (die Hauptmenge besteht aus Salpeter), die dazu geeignet und bestimmt sind, die in der Feilung enthaltenen Unreinigkeiten aufzulösen bzw. zu absorbieren. Dies geschieht aber auch mit dem größten Teil des in der Goldlegierung enthalten gewesenen Kupfers oder eventl. verwendeten Legierbronze, so daß also der Feingehalt des als Resultat des Schmelzprozesses sich ergebenden Königs stets ein viel höherer sein wird und muß, als der Feingehalt des eingeschmolzenen Materials auswies. Da nun dieser Feingehalt des Königs doch durch Feuerprobe ermittelt werden muß, weil er auch bei gleichmäßiger Zusammensetzung des Grundmetalls, also wenn z. B. jedesmal nur 14 Karat Goldfeilung abgetrieben würde, stets schwankend sein wird, so bleibt es ziemlich gleichgültig, ob 18 Karat, 14 Karat und 8 Karat Feilung zusammen oder jede Feilung getrennt für sich geschmolzen oder abgetrieben würde. Das getrennte Verfahren würde nur ergeben, daß nachher von drei Königen der Feingehalt eines jeden einzelnen zu ermitteln, also drei Feuerproben anzustellen wären, was man sich füglich sparen kann.

Die Schmelzpulver werden in der verschiedensten Art und Weise gemischt; wohl jedes größere Unternehmen hat hierfür seine voneinander abweichenden Rezepte für die Schmelzbehandlung von Goldfeilung, von Polierlumpenasche, von Graveur- und Fasserabfällen, die mit Kitteilen durchmengt sind usw. Jede Scheideanstalt oder Fachdrogerie hält Schmelzpulver für die verschiedenen Zwecke vorrätig; es ist daher ratsam, beim evtl. Bezug genau den Verwendungszweck zu bezeichnen, also etwa: (2 kg) Schmelzpulver für Goldfeilung niederen Gehalts.

Beim Schmelzprozeß wurde das Kochen bzw. Überkochen des Tiegelinhalts erwähnt, das mit Salz niedergehalten wird. Hierbei ist zu sagen, daß man das Salz sehr spärlich verwenden sollte. Es ist also nicht etwa zum jedesmaligen Niederdrücken des Suds ein Eßlöffel voll Salz hinzuzufügen, sondern sich mit jeweiliger Dosierung eines Teelöffels zu begnügen, auch wenn man dadurch genötigt ist, die Zugabe von Salz öfter wiederholen zu müssen. Vielfach wird auch nicht allein reines Salz, sondern ein Gemisch von Salz und Glaspulver zu diesem Zweck verwendet.

Zu warnen ist vor einer zu frühen Beendigung der Schmelzprozedur, da sonst leicht der König sich nicht genügend absondert, was man daran erkennt, daß er nach erfolgter Abkühlung, beim Zerschlagen des Tiegels, keine ganz glatte Oberfläche zeigt. Die Rückseite, also die dem Boden des Tiegels entsprechende gewölbte Seite des Königs, wird stets ein der Zusammensetzung des Tiegels entsprechendes körniges Aussehen haben; die obere flache Seite aber muß vollkommen glatt erscheinen.

Öfters bildet sich auch, besonders wenn viel unreine, bzw. Lotschnipfel der Feilung beigefügt waren, eine dunkelgraue Schicht, das sog. Plagma, das beim Zerschlagen unmittelbar über der Oberfläche des Königs sich niederschlägt und an dem „Fluß" hängen bleibt. Dieses Plagma enthält ein ziemlich hohes Quantum Silber und sollte deshalb nicht als wertlos beseitigt werden. Es ist überhaupt ratsam, die zusammengeschlagenen Tiegel zu sammeln und, wenn ein genügendes Quantum sich angesammelt hat, dieses einer Kehretsanstalt zur Verwertung zu übergeben. Denn während des Schmelzprozesses und besonders während des Überkochens setzen sich kleine Goldpartikel in den Poren der Tiegelwandung fest, wo sie mit den zusammengeschmolzenen Chemikalien haften bleiben und sich nicht zum König zusammenfinden. Diese wären verloren, wenn die Tiegeltrümmer nicht auf solche Rückstände untersucht und behandelt würden.

Ein besonders krasser Fall verdient Erwähnung, bei dem sich im Boden eines Tiegels beim genaueren Nachsehen und Zerschlagen ein korallenförmiges Gebilde von Gold im Gewicht von zirka 15 Gramm vorfand, und es ergab sich, daß in einem vorhandenen, vorher nicht sichtbaren Hohlraum im Boden des Tiegels während des Schmelzens ein Teil des Schmelzgutes eingesickert war. Der betreffende König war auffallend kleiner als diejenigen mehrerer gleichzeitig behandelter Tiegel mit gleicher Füllung. Dies beweist, daß Tiegelrückstände unter Umständen recht wertvoll sein können.

Auch auf dem Umstand sei noch hingewiesen, daß es häufig vorkommt, daß im letzten Moment, also wenn der Kochprozeß bereits zum Stillstand gekommen und das Metall dünnflüssig ist, ein Tiegel springt oder am unteren Teil desselben sich ein Loch bildet, durch das ein größerer oder kleinerer Teil des Inhalts nach außen entweicht. Man muß daher Vorsorge treffen, daß in solchem Falle die entweichende Masse aufgefangen wird, was bei Koks- oder Holzkohlenfeuer dadurch geschieht, daß man den Tiegel in einen Graphituntersatz stellt, der ja öfters zum gleichen Zweck verwendet

werden kann. Beim Gasofen dient ein mit Wasser gefülltes Gefäß diesem Dienst. Zweckdienlich wird in solchem Falle der ganze defekte Tiegel nach dem Erkalten im Mörser zerstoßen und das Ganze mit der Hälfte des vorherigen Quantums an Schmelzpulver nochmals abgetrieben, wobei natürlich diejenigen Teile (z. B. die obere Hälfte des Tiegels), die mit dem Gold nicht durchsetzt erscheinen, außer Behandlung bleiben und zu den Tiegelrückständen wandern.

Wer nicht ständig mit einem beträchtlichen Quantum von Feilung zu rechnen hat, wird diese ganz umständliche und riskante Arbeit einer Scheideanstalt übertragen, zu der er Vertrauen hat und die wohl in den meisten Fällen auf diese Prozedur neuzeitlich eingerichtet ist.

Zu erwähnen wäre noch, daß im Falle der Wiederverwendung des Goldes aus dem König zu Legierungszwecken, dieser nochmals eingeschmolzen und in ein mit verdünnter Schwefelsäure (Vitriol) gefülltes Gefäß unter Umrühren ausgegossen zu werden pflegt, wodurch Korngold (Granalien) gewonnen wird, das, durch den Einfluß der Säure weiterhin gereinigt, mehr Gewähr für die erforderliche Haltbarkeit der damit gewonnenen Neulegierung bietet. Trotzdem pflegt der erfahrene Praktiker aus Korngold nie hochhaltige Legierungen oder solche, die bei der Verarbeitung besonderen Ansprüchen auf Dehnung und Spannung gewachsen sein müssen, herzustellen, weil eben der oben beschriebene Abtreibprozeß doch nicht alle Unreinheiten des Bruchgoldes oder der Feilung restlos zu beseitigen vermag. Dies kann nur bei der chemischen Behandlung, also der Auflösung auf nassem Wege erzielt werden und wird diese Behandlungsart neuerdings dem Abtreibverfahren entschieden vorgezogen. Selbstredend ist auch dies eine Vertrauenssache.

Organisation in der Werkstatt. (Schluß.)

Trägt man die Endergebnisse von vier Wochen auf einer Karte zusammen, hat man das Monatsergebnis und zwölf Monatsergebnisse auf einer Karte vereint geben das Jahresergebnis.

Monatsstatistik für Monat Januar 1928.

	1. Arbeit	2. Furnituren Steine	3. Edelmetall	4. Sonstiges	Summe
1. Woche	268.—	117.50	122.80	16.20	524.50
2. „	221.—	87.—	71.—	—.	379.—
3. „	237.—	123.—	103.—	6.70	469.70
4. „	219.—	64.—	92.—	13.80	388.80
	945.—	391.50	388.80	36.70	1752.—
angenommen mit einem Aufschlag von:	100%	50%	25%	50%	

Die Monatsstatistik ergibt für Monat Januar 1928 einen Umsatz von Mk. 1762. Die Selbstkosten ermitteln wir auf folgende Weise:

Monatsstatistik		1.		2.		3.		4.	Summe
Umsatz		845.—		391.50		388.80		36.70	= 1762.—
— Bruttogewinn	— 50%	472.50	— 33⅓%	130.50	— 20%	77.76	— 33⅓%	12.23	= 692.99
= Selbstkosten		472.50		261.—		311.04		24.47	= 1069.01

Auf Position 1 haben wir auf die Löhne 100 Prozent ziehen wir 50 Prozent oder $1/2$ (= Bruttogewinn) ab, haben wir die Selbstkosten. Bei Position 2: Steine, Furnituren sind 50 Prozent Durchschnittsaufschlag (teuere Steine weniger, billige mehr) berechnet, mithin ist $33^1/_3$ Prozent oder $1/3$ abzuziehen, bei Edelmetall sind es 25 Prozent Aufschlag, infolgedessen sind 20 Prozent = $1/5$ abzuziehen und Position 4 ist gleich Pos. 2. Mk. 1069,01 sind also die Selbstkosten und Mk. 692,99 unser Bruttogewinn. Um den Nettogewinn festzustellen, müssen wir unsere Generalunkosten im Monat kennen, die wir auf Grund der jährlichen Ermittlung feststellen, sie zu kennen, ist unbedingt notwendig, um eine richtige Kalkulation aufstellen zu können.

Generalunkosten eines Geschäftsjahres.

Miete für Werkstatt	Mk.	600
Strom, Licht und Heizung	Mk.	240
Verbrauchs-Werkzeuge und Materialien	Mk.	57
Porto und Inserate	Mk.	120
Zinsen an Bank auf Darlehn	Mk.	80
Feuer-, Diebstahl- und Haftpflicht-Vers.	Mk.	38
Steuern, Umsatz- und Gewerbesteuern	Mk.	85
Lohnabgaben	Mk.	172
Sonstiges	Mk.	23
Abschreib. v. Maschinen, Werkzeug-Inv.	Mk.	100
Sa.	Mk.	1515

Unsere Generalunkosten betragen also jährlich zirka Mk. 1500 gleich Mk. 5 täglich bei 300 Arbeitstagen oder monatlich Mk. 150.

Den monatlichen Bruttogewinn haben wir ermittelt mit Mk. 692,99, die Generalunkosten betragen monatlich Mk. 150 mithin, ergibt Mk. 692,99 — Mk. 150 = Mk. 542,99 den Monatsreingewinn. Hiervon ist ein Betrag, mindestens 20 Prozent, für Neuanschaffungen, Rücklagen usw. zu kürzen und der Rest steht dem Geschäftsinhaber für sich zur Verfügung.

Einen derartigen Reingewinn werden heute nur größere Arbeitsgeschäfte erzielen können und Inhaber kleinerer Betriebe werden sich bei der hohen Unkostenbelastung trotz eigener Mitarbeit damit bescheiden müssen, 50 bis 75 Prozent mehr rein zu verdienen, als ihr Lohn in Kondition betragen würde.

Die hier in kurzen Umrissen gegebenen Hinweise bieten den Inhabern eine sichere Handhabe, die richtige Berechnung der Arbeit und des Materials und die Feststellung der täglichen Generalunkosten mit wenig Zeitaufwand vorzunehmen. Die eigentliche Hauptarbeit liegt in der regelmäßigen Führung der Kundenkonten; das Zusammenziehen zur Wochen-, Monats- und Jahresstatistik aus diesen ist eine leichte Mühe. Die Wochen- oder Monatsstatistik bietet auch noch die Möglichkeit der Feststellung, ob die in Summa berechneten Arbeitsstunden mit den in Summa gezahlten Lohnstunden (einschl. der eigenen Arbeitsstunden) übereinstimmt.

Die Gablonzer Industrie

Für die Gablonzer Industrie, welche die Bijouteriewarenindustrie, Glasperlen- usw. -Erzeugung umfaßt, was das Geschäftsjahr 1927 nach dem Bericht des Deutschen Hauptverbandes der Industrie Teplitz-Schönau ziemlich günstig. In den ersten Monaten dauerte zwar die Absatzstockung für die meisten Gablonzer Artikel noch an, aber bereits im Frühjahre trat eine Wendung zum Besseren ein und günstige Moden brachten eine wesentliche Belebung verschiedener Produktionszweige, so insbesondere der Bijouteriewarenindustrie, die im zweiten Halbjahre 1927 so stark beschäftigt war, daß sie der Nachfrage nur schwer zu genügen vermochte. Im Zusammenhange damit fanden auch Glassteine starken Absatz, während sich das Geschäft in Glasperlen und Glasknöpfen nicht wesentlich belebte. Immerhin hatte die Bijouteriewaren- und Glassteinerzeugung eine so günstige Konjunktur, daß ungefähr in der Mitte des Jahres unter der Arbeiterschaft eine Lohnbewegung einsetzte, die immer weitere Kreise zog und schließlich eine Preissteigerung für viele Erzeugnisse der Gablonzer Industrie zur Folge hatte. Angesichts der Tatsache, daß die Erzeugnisse durch die überaus ungünstige Geschäftslage des Jahres 1926 stark im Preise gesunken waren, war vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus diese Verbesserung der Verkaufspreise zu begrüßen, wiewohl sie natürlich die normale Abwicklung der laufenden Geschäfte fühlbar beeinträchtigte. Es ist jedoch zu hoffen, daß dadurch die noch andauernde gute Nachfrage nach Gablonzer Artikeln nicht gestört wird. Auch in diesem Jahre blieben die Vereinigten Staaten und Britisch-Indien die Hauptabsatzgebiete für Gablonzer Waren, jedoch zeigte auch das kontinentale Geschäft, das unter der Ungunst der letzten Jahre schwer zu leiden hatte, eine wesentliche Verbesserung. Es ist anzunehmen, daß auch das kommende Jahr nicht ungünstig sein wird.

Wenn jeder zahlte, könnte jeder zahlen

Bei der überaus gespannten Wirtschaftslage, in der sich heute jeder Fabrikant befindet, hat er neben der Sorge, genügende Aufträge hereinzubekommen, um seinen Betrieb aufrecht zu erhalten und die genügende Beschäftigung für seine Arbeiter zu finden, die beinahe noch größere Sorge, wie er sich flüssig erhält. Ohne Zweifel sind diese Sorgen ganz allgemein, und es ist eigentlich zu verwundern, daß sich bei der Gleichmäßigkeit dieser Bemühungen noch kein Rezept hat finden lassen, das eine Erleichterung bringt. Jeder betrachtet immer und immer wieder seine Außenstände, an die er die Hoffnung knüpft, daß sie baldmöglichst abgedeckt werden, damit er wiederum in der Lage ist, seinen Verpflichtungen nachzukommen. Dabei wäre es an sich so einfach und würde sicherlich eine große Entlastung bedeuten, wenn der Abnehmer wie der Lieferant sich einer größeren Pünktlichkeit im Regulieren befleißigen würde. Es würde ohne Zweifel das eintreten, was in der Überschrift angedeutet und was so paradox klingt.

Gerade in unserer Branche ist in den letzten Monaten in dieser Beziehung ein Mißstand eingetreten, der geradezu bald unhaltbar wird. Ein guter Teil unserer Kundschaft hält im Sommer mit den Aufträgen zurück, erwartet aber im Herbst, daß die Betriebe leistungsfähig genug sind, ihnen raschestens bei seiner Bestellung, die womöglich einmalig für das ganze Jahr erfolgt, zu bedienen. Dabei wird so häufig übersehen, daß es dem Lieferanten nicht zugemutet werden kann, nunmehr auf diese kurze Zeit die Arbeiten zusammenzudrängen, womöglich mit einer stark erhöhten Belegschaft zu arbeiten, die Kosten für Material, Löhne usw. aufzubringen und dann schließlich noch zu warten, bis nach Abwicklung des Weihnachtsgeschäftes im Januar oder gar noch viel später eine Regulierung erfolgt.

Es muß unbedingt bei der Kundschaft Verständnis dafür erwartet werden, daß dieses stoßweise Arbeiten auch nicht in ihrem eigenen Interesse liegen kann. Denn durch derartige Inanspruchnahme von Krediten muß sich notwendigerweise der Preis anders gestalten, als wenn bei gleichmäßiger Beschäftigung und normaler Regulierung der Güteraustausch erfolgt.

Ohne Zweifel wird sich hierin eine Änderung nicht von heute auf morgen herbeiführen lassen, aber es müssen alle Teile daran mitarbeiten. Der Lieferant des Fabrikanten kann dann billiger liefern und der Fabrikant ist wiederum in der Lage, seine Waren hierdurch den verbilligten Entstehungskosten entsprechend zu kalkulieren. Wenn man dabei berücksichtigt, daß die allgemeine Belastung durch Steuern als auch auf sozialem Gebiet ständig fortschreitet, so dürfte die ernsteste Erwägung zur Verwirklichung dieses Gedankens allen Teilen Nutzen bringen.

27. Tagung des Reichsverbandes Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede vom 17.—20. September 1928 zu Oberstein-Idar

Nachdem am Montag, den 17. September, vormittags 9.30 Uhr, eine Sitzung des Direktoriums im Saalbau zu Idar stattgefunden hatte und nachmittags 3.30 Uhr der Reichsfachausschuß zu einer Beratung zusammengetreten war, fand abends in dem festlich geschmückten Hauptsaal des Turnhallenneubaues in Oberstein in Anwesenheit der Ehrengäste der offizielle Begrüßungsabend statt. Der Musikverein, der als Dilettantenverein für seine abgerundeten Darbietungen ganz besonderes Lob verdient, leitete den Abend mit einigen Musikstücken ein. Darauf begrüßte der stellvertretende Vorsitzende der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer Herr Jungbluth, Oberstein, die Versammlung in überaus herzlichen Worten, die der Richtung des Abends ein leitendes Gepräge verliehen. Herr Stadtbürgermeister Berger begrüßte die Teilnehmer und Gäste im Namen der Stadt, besonders den Herrn Regierungspräsidenten Dörr, den Stadtbürgermeister von Idar Herrn Schmidt, sowie die anderen Vertreter der Behörden, Wirtschaft und Öffentlichkeit. Hiermit verbindet er den Dank Oberstein-Idar's an den Reichsverband, daß derselbe diese beiden Schwesterstädte

als Tagungsort wählte. Er erblickt darin auch eine Sympathiekundgebung für das besetzte Gebiet und ein Gelöbnis treuer Verbundenheit. Regierungspräsident Dörr entbietet der Hauptversammlung den Willkommengruß des gesamten Birkenfelder Landes. Es sei selbstverständlich, daß der Staat und die Staatsverwaltung an dem Wohlergehen der Industrie aufs Lebhafteste interessiert sind. Welche Wunden Krieg, Nachkriegszeit, Besatzung und Ruhrkampf der Oberstein-Idarer Wirtschaft geschlagen haben, sei bekannt; aber auch die Tatsache, daß in dieser eigenartigen Industrie der Geist zu immer neuem Unternehmen und Wagen nicht erloschen ist. Dieser Geist, der die Oberstein-Idarer Schmucksteinindustrie zu einer Weltindustrie entwickelt hat, werde auch wieder eine neue Blütezeit herbeiführen. Daß der Reichsverband der deutschen Juweliere seine diesjährige Tagung nach Oberstein-Idar verlegt habe, sei ein hocherfreuliches Symptom. Der Präsident des Reichsverbandes Herr Schrader, Hamburg, stattete dann den Behörden sowie den erschienen Gästen den Dank des Verbandes für die so herzliche Aufnahme in Oberstein-Idar ab. In Umrissen gibt er ein Bild über die Aufgaben des Verbandes und schließt mit dem Wunsche, daß die Oberstein-Idarer Tagung dazu beitragen möge, die geschäftlichen Beziehungen zwischen der Oberstein-Idarer Industrie und dem Juwelier- und Goldschmiedegewerbe zu mehren und zu festigen. Herr Oberrealschuldirektor Dr. Kaiser hielt die Festrede über „Die Entwicklung der Oberstein-Idarer Industrie“, und es ist lebhaft zu bedauern, daß die tiefschürfenden Ausführungen des Vortragenden nicht so ganz mit der ihnen gebührenden Aufmerksamkeit verfolgt wurden. Zu dem Gelingen des Abends trugen die prächtigen Darbietungen des Männergesangvereins „Liederkranz“ und des Grubschen Männergesangvereins wesentlich bei und die Weisen des Musikvereins ergänzten das reiche Programm auf das Glücklichste. Der Abend hat gezeigt, wenn auch ein ernster Unterton nicht zu verkennen war, daß das rheinische Blut versteht, Feste zu feiern und trotz allen Widerwärtigkeiten zu einer edlen Begeisterung fähig ist.

Der Dienstag vormittag war ernsten Beratungen in der geschlossenen Mitglieder-Versammlung im Saalbau zu Idar gewidmet. Der satzungsgemäß ausscheidende Präsident, Herr Schrader, wurde einstimmig wiedergewählt. Für den plötzlich verstorbenen Herrn Lameyer wurde Herr Scheel, Kassel, als stellvertretender Präsident gewählt. Der Voranschlag für das laufende Jahr wurde angenommen, die Notwendigkeit der Ausverkäufe wurde verneint, den Entwürfen eines Reklameplakates zugestimmt und endlich beschlossen, zur internationalen Juwelier-Konferenz am 15. Oktober einen Delegierten zu entsenden. Als Tagungsort für den nächstjährigen Verbandstag wird Kassel gewählt. Der Reichsfachausschuß erstattete einen Bericht, nach welchem das Ausbildungswesen einer Neuordnung unterzogen werden soll. Vor allem ist vorgesehen, daß die Lehrlinge alljährlich Zwischenprüfungen ablegen müssen, die von den Unterverbänden des Reichsverbandes zu überwachen sind. Sodann wurde vom Fachausschuß eine Gehilfenprüfungs-Ordnung aufgestellt, welche die Zustimmung der Mitgliederversammlung erhielt.

Nachmittags erfolgte die Besichtigung der Gewerbehalle, der Musterausstellung und verschiedener Schleifereien, sowie sonstiger Sehenswürdigkeiten in Idar und Oberstein. In der Gewerbehalle war neben der ständigen Ausstellung und Sammlung hervorragender Stücke verarbeiteter Halbedelsteine eine besonders sorgfältig zusammengestellte Ausstellung von Erzeugnissen der beiden Städte Oberstein und Idar zu sehen, die dem Fachmann viel Sehenswertes bot.

Abends 8 Uhr fand im Saalbau zu Idar der offizielle Festabend mit Festessen, gesanglichen und theatralischen Darbietungen statt. Auch hier wieder bewiesen die einheimischen Künstler ihr hohes Können und der Idarer Männergesangverein unter Leitung des Herrn Grub leistete vorzügliches. Auch der Tanz der Edelsteine, ausgeführt von jungen Damen der Gesellschaft, fand lebhaften Beifall, ebensowie die verschiedenen Solotänze. Natürlich fehlten nicht die üblichen Reden und Gegenreden und verdient noch besonders Erwähnung die Ernennung des Herrn Lodholz zum Ehrenmitgliede des Reichsverbandes.

Die öffentliche Sitzung im Saalbau zu Idar am Vormittag des Mittwoch, den 19. September, fand ein gutbesetztes Haus. Herr Schrader begrüßte mit herzlichen Worten die Verterter der Behörden, insbesondere Herrn Regierungspräsidenten Dörr, die Herren Stadtbürgermeister von Oberstein und Idar, die Vertreter der Handelskammer, der ausländischen Organisationen, des Zentralverbandes der Uhrmacher, der Fachverbände Hanau und Schwäb. Gmünd, sowie der Fachpresse.

Der Vertreter des Zentralverbandes Deutscher Uhrmacher überbringt die Grüße seines Verbandes. Er dankt für die Einladung und sieht hierin den Willen, in Zukunft gemeinsame Arbeit zu leisten.

Hierauf ergreift Herr Verbandsdirektor Altmann das Wort zu seinem Referat über „Das Edelmetallgewerbe in Gegenwart und Zukunft“. Er kommt auf die verschiedenen Schäden innerhalb der Branche zu sprechen und stellt fest, daß wir an einer Überproduktion kranken. Auch bilde die rasch wechselnde Mode eine Gefahr für den Juwelier, die durch die Einführung von Ausverkäufen nicht beseitigt werden könne. Nach reiflicher Überlegung müsse der Verband die vom Grossistenverband angeregten Ausverkäufe streng ablehnen. Der Buchführung und Lagerstatistik sei erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken und Neuankäufe seien einzuschränken, wenn die Ergänzungen sich aus eigenen Lagerbeständen machen ließen. Die Mobilisierung des Lagers sei vorzunehmen. Dabei sei ein Hauptaugenmerk auf die Propaganda zu legen. Für Schmuck ist allgemeine Stimmung zu machen und die Arbeiten des Zentralausschusses für Deutsche Schmuckkultur sollen durch eine direkte Werbung unterstützt werden.

Herr Günther (i. Fa. Ernst Schönfeld jun.), Hanau, überbringt die Grüße der Hanauer Fachvereinigung. Er ist der Ansicht, daß eine Hebung des Gewerbes nur durch die Gesamtorganisation der Branche erfolgen kann und regt an, daß der Reichsverband, der Grossistenverband und die Fabrikanten-Vereinigungen je eine Kommission ernennen, die alljährlich in einer geschlossenen Tagung zusammentreten, um Gegensätze zu klären und alle Maßnahmen zu ergreifen, die zum Wohle des gesamten Gewerbes dienen. Die Hanauer Fabrikanten hätten das größte Interesse daran, daß der deutsche Juwelier erhalten bleibe. Nur in gemeinsamer enger Fühlungnahme könnten die angestrebten Ziele erreicht werden.

Herr Köhler, Gmünd, überbringt die Grüße der Gmünder Fabrikanten-Vereinigung und nimmt auf den Verbandstag in Gmünd bezug. Auch er betont ein enges Zusammenarbeiten mit der Fabrikation, denn es kann keinem Glied der Branche gutgehen, wenn der Zusammenhalt fehlt. Er macht darauf aufmerksam, daß dem Forschungsinstitut eine mineralogische Abteilung angegliedert sei, die besonders in der Unterscheidung echter Naturperlen von japanischen Kulturperlen ein neues Verfahren ausgearbeitet habe. Neuerdings sei von der Fachschule eine Propaganda-Abteilung ins Leben gerufen worden, denn wir bedürften einer starken Organisation.

Herr Schrader sichert den beiden Vertreter der Fabrikanten Berücksichtigung ihrer Vorschläge zu und verliest ein Telegramm des Grossistenverbandes sowie eine weitere Anzahl von Eingängen.

Hierauf ergreift Prof. Brauns, Bonn, das Wort zu seinem Vortrag „Bezeichung von Natursteinen, synthetischen Steinen und Imitationen". Auf die rein sachlichen Ausführungen des angesehenen Gelehrten werden wir in einem besonderen Aufsatz zurückkommen, denn sie verdienen eine allgemeine und gründliche Würdigung. Ihren Niederschlag fanden sie in einem Antrag des Direktoriums auf Einsetzung einer Kommission, welche diese für alle Brancheangehörigen gleichwichtige Angelegenheit zu regeln hat. In diese Kommission wurden gewählt die Herren Otto Leyser und Holstein in Verbindung mit der Handelskammer Idar als Vertreter der Industrie, die Herren Prof. Brauns und Prof. Schloßmacher als Vertreter der Wissenschaft, Herr Weithoff und endlich Herr Verbandsdirektor Altmann. Der jetzt gewählten Kommission wird mit auf den Weg gegeben, schnelle Arbeit zu leisten, damit der Internationalen Juwelier-Konferenz in Paris das Resultat vorgelegt werden kann. Herr Begeer, Holland, als Vorsitzender erklärt sich hierzu bereit und bittet, ihm die Unterlagen baldigst zugehen zu lassen.

Herr Prof. Schloßmacher, Direktor des Mineralogischen Instituts der Universität Königsberg hielt sodann einen interessanten Vortrag über die Entstehung der Farben der Edelsteine. Er bemerkt dazu, daß ihm die Überarbeitung der Bauerschen Edelsteinkunde übertragen worden sei, doch könne er heute bereits sagen, daß es sich in Anbetracht der neuzeitlichen Erkenntnisse mehr als um eine Überarbeitung handele. Jedenfalls wird dieser Neuerscheinung die gebührende Beachtung zu schenken sein.

Ganz besonderer Erwähnung verdient ein Lichtbildervortrag des Herrn Fritz Klein, Idar, über die Fundorte von Edelsteinen. Die Aufnahmen werden zumeist von ihm selbst an Ort und Stelle gemacht und zeigen ihn und seine Begleiter oftmals in recht schwierigen Situationen. Der Redner verstand es, seine Zuhörer zu fesseln, und es war für den Fernerstehenden äußerst interessant, zu sehen, unter welchen Mühen und Opfern deutscher Fleiß und Tatkraft sich an der Auffindung von Edelsteinlagerstätten beteiligt.

Hiermit war die Tagesordnung der öffentlichen Hauptversammlung erschöpft und Präsident Schrader schloß die Tagung mit dem Dank an die Teilnehmer. Herr Künkel, Karlsruhe, dankte dem Präsident und der Leitung für die geleistete opferfreudige Arbeit. Nachmittags tagte die Hauptversammlung der Einbruchskasse.

Am Abend fand in den verschiedenen Gaststätten ein Spießbratenessen statt, das ebenfalls einen harmonischen Verlauf nahm. Auch der Spießbraten ist eine von Idarer Steinsuchern aus Brasilien eingeführte Sitte, die sich in den beiden Nahestädten vollkommen eingebürgert hat. Aber noch ehe das Essen begonnen hatte, kündete eine Donnerschlagrakete den Beginn der zu Ehren der Gäste veranstalteten Beleuchtung der Schloßruine und der Felsenkirche an. Wie die „Obersteiner Neueste Nachrichten" versichern, war es die beste und wohlgelungenste Schloßbeleuchtung, die Oberstein bisher gehabt hat. Und in der Tat, die etwa 10 Minuten lang in ein rotes Flammenmeer getauchten Ruinen boten einen prächtigen Anblick dar und das darauffolgende Brillantfeuerwerk mit Raketen, Leuchtkugeln und sonstigen pyrotechnischen Künsten lösten oftmals ein „Ah!" und „Oh!" der Kopf an Kopf stehenden schaulustigen Menge aus. Gästen und auch Einheimischen wird dieses Schauspiel unvergeßlich sein.

Die Zeit entflieht, die Minuten und Stunden eilen dahin, und wenn der Abschied auch schwer wird nach einer solch freundlichen Aufnahme, einmal muß doch geschieden sein, aber spät, spät ist es geworden.

Ein kurzer Besuch bei den Kollegen in der Pfalz beschloß programmmäßig die Tagung, die allen Teilnehmern in bester Erinnerung bleiben wird.

Stimmungsbild zum Reichsverbandstag aus Oberstein-Idar - Prof. Ferd. Eppler

Es war ein Ereignis von größter Bedeutung, welches sich dadurch vollzogen hat, daß der Verbandstag dieses Mal in Idar-Oberstein abgehalten wurde.

Die Geschäftsinhaber und deren Vertreter aus der Doppelstadt sind sehr fleißige Besucher der Juweliere auf unserem ganzen Stern.

Sie machen die Juweliere und Goldschmiede bekannt mit den fertiggearbeiteten Schmucksteinen. Doch kann nichts die eigene Anschauung ersetzen, welche die Kenntnis der Bearbeitung vermittelt, gleichzeitig ein Bild davon gibt, auf welche Weise das Rohmaterial durch Tausende von Kanälen zusammenfließt und dann veredelt durch das Herz Idar-Oberstein wieder in die Adern des Handels geleitet wird.

So ist es bei der stark ansteigenden Bedarfswelle von ungeheuerem Wert, daß die deutschen Juweliere den urkräftigen Schlag dieses Herzens selbst vernehmen und fühlen konnten.

War für die Ankömmlinge schon die Reise durch das wunderschöne Nahetal ein unvergleichlicher Auftakt, so war auch das Bild der zum Gruß geschmückten Städte wohl geeignet, Frohsinn zu erwecken.

Einträchtig wehten die beiden deutschen Reichsflaggen zusammen mit den oldenburgischen Farben. An den öffentlichen Bauten sah man die Farben schwarzrotgold und das oldenburgische blaurot. Blaurot herrschte in der Altstadt von Oberstein vor. Von der oberen Nahebrücke bis über Idar hinaus nach Tiefenstein und auf den Berg- und Felsenhöhen wallte eine Flut von riesigen Fahnen in schwarzweißrot und blaurot.

Wermutbitter war es, dazwischen andere Fahnen sehen zu müssen, welche ihr ursprüngliches hellblau, weiß und rot seit unserem Farbenstreit so in schwarzblau, weiß und rot verwandelt haben, daß sie schwarzweißrot aussehen, würde nicht die romanische Anordnung sie als Fremdkörper kenntlich machen. Die Eigentümer dieser Fahnen marschierten, schwer bewaffnet, unter den deutschen Fahnen hindurch.

Ein anderes Symbol war unsichtbar, aber doch deutlich vorhanden: der völkerversöhnende, geflügelte, schlangenumwundene Stab des Hermes.

Der Verbandstag hatte viele fremde Vertreter herbeigezogen, welche die Gasthäuser bevölkerten. Besonders in dem weltbekannten „Schützenhof" zu Idar schöpfte Vater Vogt mittags und abends dieselbe, aber immer wohlschmeckende Suppe aus einer echt versilberten Riesenschüssel auf die Teller von Deutschen und Franzosen, Amerikanern und Engländern, Russen und anderen Fremdvölkern. Auch ein Afghane war darunter. Man half sich gegenseitig mit Sprachkenntnissen aus. Dadurch schwirrten bald freundliche Worte herund hinüber, so daß nach näherem Bekanntsein bei dem Abschied manch warmer Händedruck ausgetauscht wurde. Es sind wahrhaftig nicht die Völker, welche Haß und Krieg hervorrufen, sondern ganz andere unheimliche Mächte.

Lebhaft war der Besuch in den Wasserschleifen. Mit großem Interesse sah man der Arbeit an den Riesenschleifsteinen zu, an den Steinsägen oder auch den freundlichen Mädchen, welche an den sich um ihre Achsen drehenden Baumstämmen die Polierarbeit schafften.

Vielfach prangte über den Eingangstüren die Einladung: „Gegen Trinkgeld ist der Eintritt gestattet!" Gern kam man dieser freundlichen Einladung nach und erstattete den Obolus. Letzteres mit vollstem Recht. Denn nach dem regenarmen Sommer ist das Wasser spärlich und treibt die großen Mühlräder nur kurze Zeit. Die geht ungenützt vorüber für die Schleifer, welche mit freundlicher Miene die Fragen beantworten. Der Besuch in solchem Arbeitsraum wird jedem unvergeßlich bleiben und gerne wurde von den angebotenen Arbeiten mit ihrer schönen Farbenpracht gekauft. Die fleißigen Schleifer zeigten sich weitblickender als jene Bestimmung in der Gewerbehalle, welche bei der Treppe zum zweiten Stock angebracht ist. Deren Sinn lautet: „Nur Einkäufern ist der Aufgang gestattet!" Wer von allen Besuchern war nun kein Einkäufer? Diese Bestimmung wurde gedeutet als unangebrachte Ängstlichkeit und dabei nicht einmal vorhandene Schwäche. In den Versammlungen wurde viel geredet von Gemeinschaftsreklame. Gewiß ist deren Wert nicht zu unterschätzen.

Doch bleibt die wirkungsvollste Reklame jene, welche der Anblick von ausgeführten Arbeiten macht. Diese Reklame wurde ausgeschaltet.

Ausgeführte Arbeiten zeitigen neben dem allgemeinen Interesse auch Verbreitung des Verständnisses von Wert und Unwert.

Ohne weitgehende Verbreitung von Verständnis bleibt jede Mühe ohne vollen Gegenwert.

Auch die Grossisten haben in erster Linie nötig, daß Verständnis für ihre Artikel die allerweitesten Bahnen durchzieht.

Warum legen die Ladengeschäfte so großen Wert auf ihre Auslagen? Doch nur damit durch Vergleiche das Verständnis für feinste Werke und damit der Umsatz gefördert wird.

Es gingen denn auch einige Firmen, ihres Wertes bewußt, direkt an die Öffentlichkeit, indem sie im Schaufenster oder in Eigenräumen ihre prachtvollen Steinschätze ausstellten.

Wenn eine Stadt nur billigen Kram in ihren Auslagen hat, so drehen ihr die Fremden bald gelangweilt den Rücken. Die ganze Gewerbekunst solcher Stadt wird schwer geschädigt, weil eine Masse entwicklungsfähiger Menschen darnach urteilt, was sie öffentlich sieht. In das Geheimkabinett kommen nur die wenigsten.

Die Fremden haben keinen Anlaß, auch nur eine Stunde länger zu verweilen, als unbedingt nötig ist um die dringendsten Geschäfte zu erledigen, selbst in einer Doppelstadt, welche eine so liebliche Umgebung hat, so ungewöhnlich schöne Frauen und Mädchen, auch so außerordentlich saftigen Spießbraten.

Ärgert euch meinetwegen ein wenig, aber überlegt, zu was Schulen so recht eigentlich da — und nötig sind. Idars beste Hochschule könnte seine Gewerbehalle sein.

Zu den allerwichtigsten Angelegenheiten der Verhandlungen gehörten die Beratungen über die richtigen Benennungen der Schmucksteine, auch der synthetischen. Denn neben der Verbreitung des Verständnisses schaffen sie ein allgemeines Vertrauen zur Ehrbarkeit der Juweliere.

Diese kaufmännische Ehrbarkeit deutscher Juweliere und Goldschmiede muß ein unantastbares Heiligtum sein und bleiben.

Der Käufer muß ebenso sicher darauf rechnen können, daß er den richtig benannten Stein erhält, wie er die Arzenei eines Apothekers entgegennimmt, von der Leben und Gesundheit für ihn abhängt.

Wer einmal einen grüngefärbten Chalzedon als echten Chrysopras, einen blaugefärbten Nunkircher Jaspis als Lapislazuli, einen gelbgebrannten Amethyst als Edeltopas aufgehängt bekommt, der wird als Käufer weiterer Schmucksteine verloren sein, wenn ihm die Wahrheit offenbart wird.

Für Geschäfte, welche darin unehrlich handeln, gibt es das Mittel öffentlicher Brandmarkung.

Es geht um mehr als Gewinn, es gilt die Standesehre. Hocherfreulich war die vollkommene Einstimmigkeit, welche in den Verhandlungen über diesen Punkt zu kernigem Ausdruck kam.

Freudig wurde der Dank an Herrn Geheimrat Prof. Brauns in Bonn und seine Mitarbeiter in dieser Anlegenheit von der Versammlung verstärkt. Man kann ruhig sagen und vertreten, daß neben feiner Edelmetallarbeit der Stein dem Schmuck die eigentliche Note gibt. Daher handelt es sich bei der Schmucksteinbearbeitung auch nicht um eine Hilfsindustrie für den Goldschmied, sondern um eine Grundlage.

Über die nüchternen glatten Formen sind wir hinaus. Es steigt der Wert menschlicher Handarbeit. Wer die vielen fleißigen Menschen gesehen hat, welche sich bemühten, edlen Steinen edle Formen zu geben, der wird das Bewußtsein mitgenommen haben, daß trotz größter Hemmnisse durch Zeit, Weltpolitik und grausamster Steuerschraube hier etwas geleistet wird, was der gesamten Welt imponiert, gleichviel ob es der Techniker oder der Kaufmann leistet.

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag
Herm. Schlag Nachf.
Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

20. Oktober
1928

49. JAHRG. 22. HEFT

49. Jahrgang

Nummer 22

Die GOLDSCHMIEDE KUNST

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 20. Oktober 1928

Wieder mehr Schmuck in der Wintersaison

Alle an Schmuck und Mode interessierten Menschen werden zu Beginn jeder neuen Saison die starke Spannung empfinden, die auf allem liegt. Der Gedanke, etwas Neues zu sehen, zieht jeden in den ungeheuren Bann der Erwartung.

Man hört unter anderem immer wieder die Hoffnung auf eine Revolution der Mode laut werden, und vergißt dabei, daß die Mode ja mit der Zeit vollkommen Hand in Hand geht. Und ebenso wie jede Zeitepoche bestehende Grundzüge aufzuweisen hat, ist es auch mit der Mode.

Die Silhouette der modernen Frau bleibt schlank. Aber das, was in letzter Zeit angedeutet und von den Frauen auch angenommen wurde, haben die Moderegenten wohlüberlegt im Rahmen des Stils weiterentwickelt, und zwar hat man Gott sei Dank der Kleidung wieder mehr der Frau entsprechende weichere Formen gegeben.

Besonders für den Schmuck ist die Weiterentwicklung der Mode äußerst günstig. Das Verlangen nach Schmuck steigert sich durch den Zug nach gewählterer Eleganz von ganz allein. So sind für das stilvolle Abendkleid Kette und Armband etwas unerläßliches. Die enganliegenden einfachen Oberkleider der Abendtoiletten erfordern entweder ganz lange bis zur Taille hängende Ketten, oder ganz kurze, nur den Hals umschließende Kolliers.

Letztere hat neuerdings eine Wiener Firma herausgebracht, unter dem Namen „Garconne". Es sind sogenannte Bubikopfkolliers, die dem Stil der modernen Frau angepaßt, der Büste eine edle und schöne Linie verleihen sollen. Das Material der langen Ketten sind meistens Kristallsteine in vier- oder rechteckiger Form. Zusammenstellungen, wie blaue Glasperlen in verschiedenen Schattierungen, abwechselnd mit Kristall, oder Bergkristall mit goldgefaßtem rotem Sylex sind äußerst wirkungsvoll. Eine besonders beliebte Spezialität unter den langen Ketten sind die aus dem Kunstgewerbe hervorgegangenen. Ganz winzig kleine Perlen sind in künstlerisch gut gewählten Farben dicht aneinandergedrängt auf einer Schnur befestigt. Diese Art Ketten werden meist in sogar ziemlich enormer Länge getragen.

Breite Goldarmbänder, deren Belebung einzig und allein moderne Gravierungen bilden, wirken kolossal interessant. Überhaupt stehen Gravierungen ziemlich im Vordergrund. Gravierte Gold- oder Silberplatten abwechselnd mit bunten Emailplatten in Ketten und Armbandform, werden besonders bevorzugt für die Nachmittagskleider. Im Gegensatz zum Abend dominieren am Tage die kurzen Ketten in lebhafteren Farben. Künstlerketten aus Halbedelsteinen und Emailplatten, oder Buntporzellan mit kleinen angeschliffenen vier- bis sechseckig geformten Halbedelsteinen, auch Ketten aus Metall und Markasit ausgefaßt, kommen in Frage.

Ganze Schmuckgarnituren sind meistens aus Aquamarin Zirkon, Turmalin, Topas, Amethyst, Opal, Matrix und Türkis angefertigt. Die Ohrgehänge nehmen wieder längere Formen an, da die Frisuren zur Stileinheit der Kleidung über die Ohren und tief in den Nacken hinein getragen werden. Bei den Ohrgehängen sowie bei allen Schmuckstücken kann erneut festgestellt werden, daß der Wunsch nach Künstlerentwürfen überwiegt. Wie wäre auch sonst eine Harmonie zwischen Schmuck und Kleidung möglich? Die Vollendung stilvoller Kleidung kann eben nur durch in Farben und Formen völlig angepaßtem Schmuck erreicht werden.

Eine aparte Neuheit des kommenden Winters und eine Spezialität für die Gesellschaftskleider ist der gleichfarbige Schmuck zum einfarbigen Kleid. Wunderbare Effekte werden sich dadurch

erzielen lassen, besonders unterstützt durch die eigenartig betonten Farbnüancierungen, die in diesem Winter tongebend sind. Goldgelb, grüngelb, mattrosa, pfirsischrot, Honig- und Crémfarbe, saphir- und türkischblau, auch schwarz, silbergrau und weiß sind die herrschenden Farben am Abend.
Agraffen, Schnallen und Spangen werden in diesem Jahr ganz besonders viel gebraucht. Entweder gilt es, einen von der Schulter hängenden Schal mit einer Nadel oder Spange festzuhalten, oder seitlich des Kleides ein paar besonders lange Zipfelteile durch eine Agraffe zu halten. Die Abendkleider aus Georgette, Chiffon, Lamé, Chiffonsamt oder Velvet zeigen meist an der Hüfte komplizierte Schnittlinien. Stoffblenden in parallelen Bewegungen geführt, kreuzen sich, oder bilden Dreiecke, oder horizontale Streifen, welche dann am Rock gewöhnlich als Panneaux oder als lose Enden herabhängen. Auch die reichlich glockig gehaltenen Röcke mit der gesucht unregelmäßigen Länge sind mehr für den Abend als für den Nachmittag geeignet.
Eins jedoch haben alle Tages- und Abendkleider gemeinsam: die charakteristische Hüfte, von der alle Linien aufsteigen oder abfallen. An der Hüfte allein liegt der Stoff flach und fest dem Körper an, und bildet so den natürlichen Stützpunkt des Kleides. Bei den enorm tiefausgeschnittenen Abendtoiletten, die manchmal nur an beängstigend dünnen Achselbändern Halt zu finden scheinen, braucht man sich deshalb keine Gedanken zu machen, wieso denn eigentlich die schwerbeladenen Röcke Halt finden? Die Hüfte bietet ihn in reichlichem Maße.
Für Diamanten und Perlen in Weißgold und Platinfassung wird sich in diesem Winter besonderes Interesse bemerkbar machen, da ganze Kleider aus Perlen mit immens langen Perlfransen und auch sonst viel Perlen in Frage kommen werden.
Auch der Schuh zum Abendkleid darf nicht unbeachtet bleiben. Im Winter 1928 trägt man Abendschuhe mit Spitzenüberzug und bunter Malerei, seitlich mit einem großen eckig geschliffenen Stein zur Verzierung des gewöhnlichen Knopfschlusses.
Uhren, die zu Theater oder Gesellschaft getragen werden, sind so winzig klein, daß sie kaum auffallen. Sie verschwinden direkt in einem breiten Goldarmband mit herrlichen Einlagen, Blumen und sonstigen Figuren aus farbigem Gold.
Bedeutend mehr Schmuck als in vergangenen Jahren findet man in diesem Winter an den Hüten. Auch hier ist wie bei den Abendkleidern die Auswirkung der persönlichen Phantasie vollkommen zulässig. Kleine, turbanartige Kappen aus Filz oder gewirkter Wolle, die Stirn durch eine ausgezackte Spitze freigebend, tragen in der Mitte meist einen kleinen Pfeil aus Silber und eingelegtem Email. Einfarbige Filzhüte haben durchschnittlich kleine Metallknöpfchen oder in verschiedenen Mustern aufgenähte Stahlplättchen zur Verzierung, oder zwei um den Rand des Hutes führende Blenden laufen in der Mitte der Stirn durch eine mit Halbedelsteinen ausgefaßte Silberschnalle, die Enden als Tuff in der Mitte hochstehend lassend.
Sehr apart wirken die Hüte, deren aus der Stirn hochgeschlagener Rand mit einer geschmackvoll geformten, meist mit Halbedelsteinen ausgelegten silbernen Agraffe am Kopf des Hutes befestigt wird. Der umgeschlagene Rand fällt dann zu beiden Seiten tiefer herab.
Sehr viel Aufmerksamkeit wird den Gürtelschnallen gewidmet. Die breiten Gürtel der locker gewebten Woll-Sport-Mäntel schließen alle mit einer großen Silberschnalle. Ebenso die Gürtel der kurzen Jacken, die in Paris für die Stadt und zu sportlichen Zwecken getragen werden.
Auch die Schnallen der zu den Sport-Sweatern gehörigen Ledergürtel weisen einen unerschöpflichen Formenreichtum und große Vielfältigkeit auf.
Etwas sehr beliebtes ist in Frankreich und England der Sportschmuck. Irgendwelche Beziehungen zum Sport in recht origineller Form gestaltet werden von den Sportausübenden mit großer Vorliebe getragen Wie wäre es, wenn man in Deutschland für die so beliebte und besonders für den Wintersport dominierende Baskenmütze einige Wintersport-Motive in recht anziehender Form gestalten würde?
Beachtenswert sind einige interessante und schöne Schmuckneuheiten aus Paris! Weißgoldene, rotgoldene und silberne, kleine, halb-walzenförmige Glieder hat man zu einem recht wirkungsvollen Armband zusammengestellt. Dreireihig — je ein Glied den Zwischenraum der unteren Reihe ausfüllend, macht das Ganze einen massiven, wertvollen Eindruck. Die verschiedenen Farben des Materials wechseln in den sich ergebenden kleinen Zickzack-Querreihen, und erhöhen dadurch die Wirkung der ganzen Kombination um das doppelte.
Äußerst apart ist eine kleine Tasche für Theater und Gesellschaft, welche in Paris in dem „Salon des Arts Decoratifs“ ausgestellt war. Die äußere Form der Tasche ist unten und bis zur Hälfte der Seiten stark gerundet und biegt dann scharf und ziemlich schräg nach der Mitte zu ab. Kleine, weiße, orientalische Perlen in verschiedenen Größen sind in abwechselnd gleichmäßig wiederkehrenden Mustern und vollkommen dicht, auf das Grundgewebe aufgenäht. Die Klappe der Tasche, mit Ringen an einem Ebenholzstäbchen befestigt, besteht vollkommen aus Perlmutter. Unterhalb der Mitte der Klappe ist eine große, rechts und links davon je eine kleine Blüte und Blätter zu sehen. Den Mittelpunkt der kleinen Blüten bilden zwei kleine Saphire, die Blütenblätter kleine Brillanten. Den Kern der mittleren Blüte bildet ein großer Brillant, welchem sich erst ein kleiner

Kranz von Smaragden, diesem dann wieder der größere Kranz von kleinen Brillanten anschließt. Die langen Blätter sind aus Onyx gefertigt. Von der Mitte der Klappe hängt ein großer Onyx mit einem kleinen Saphir daran herab. Die Tasche selbst wird an einer Perlenkette (es sind auch hier wieder die kleinen weißen Perlen um eine Schnur gelegt), getragen.

Ferner trägt die Pariserin über dem jetzt modernen engen Ärmel der Nachmittagskleider, ein ziemliches Stück über dem Handgelenk und festanliegend, ein breites Bracelet, mit Brillanten und Halbedelsteinen ausgelegt. Dazu trägt sie einen breiten Schal, aus dem gleichen Stoff des Kleides, dessen beide Enden am Rücken herunterhängen. Vorn aber wird der Schal etwas zusammengerafft und am Halsansatz mit einer großen, doppelt pfeilförmigen Nadel zusammengehalten. Am Ende jedes Pfeiles sind 6 rechteckig geschliffene Platten, meistens Halbedelsteine, angebracht. Die Spitzen der Pfeile werden beim Zusammenstecken ineinander geschoben. Dieses Nachmittagskleid der Pariserin wirkt im höchsten Maße elegant und vornehm.

An den Abendtoiletten liebt die Pariserin viel Quasten und Trotteln. Diese Quasten sind oft von ziemlicher Länge und bestehen etwa aus einem halben Dutzend Strängen mit Diamanten von ein und derselben Größe. Erhöht wird die Wirkung solcher Quasten dadurch, daß jeder einzelne Strang am Schluß mit einem farbigen Edelstein versehen ist. Und zwar jeder einzelne Strang mit einem anderen Farbedelstein. Besonders beliebt sind dafür Smaragden, Rubine und Saphire.

Zu gemusterten Chiffonkleidern trägt die Pariserin diese Brillantquasten an den Ohrringen, oder am Kollier, zum schwarzen Satinkleid an der Gürtelschnalle.

Ein besonderer Günstling des Augenblicks ist der Topas. Vor allem große Exemplare in viereckiger Schleifart oder als Cabochon, und in den tieferen dunkleren Farbnüancen, sind sehr begehrt. Ganz apart nimmt sich dieser Edelstein in Verbindung mit anderen, zu diesem Farbton passenden Steinen aus. Für den Tag findet sich hierfür der Kristall, für den Abend der Diamant. So sieht man vornehmlich an feinen Spitzenkleidern Diamantagraffen mit einem größeren Topas.

Alles in allem ist die Wahl, die die Mode der Dame läßt, sehr groß. Das kluge Maßhalten der Phantasieschöpfungen und das richtige Anwenden und Tragen des Schmuckes wird je nachdem den Geschmack der Dame kennzeichnen. Gerade das Auge ist heute mehr denn je, durch das schrittweise Vorwärtsschreiten der Mode, im Sehen geschult. Wir haben eine Mode, die den guten Geschmack der modernen Frau zur Bedingung macht.

Was mir ein amerikanischer Kollege erzählte . . . J. Reimann, Berlin

Kommt da neulich in den Laden ein Herr mit einer Dame und kauft nach längerem Betrachten einige Gegenstände des typisch deutschen silbervergoldeten Künstlerschmuckes. Es waren Amerikaner.

Aus der Art, wie sich die Kunden die Gegenstände ansahen und den zwischen ihnen ausgetauschten Bemerkungen ersah ich, daß es sich zum mindesten um verständnisvolle Käufer handeln müsse.

Auf meine diesbezügliche Frage meinte der Herr lächelnd: „Es wäre zwar komisch, daß er als Juwelier auf seinen Reisen für seine Frau bei der Konkurrenz Einkäufe mache, aber sein Laden läge ziemlich weit von meinem entfernt und da sei es nicht so arg".

Er stellte sich dann als Inhaber eines Juweliergeschäftes in New York, Broadway, vor, und wir kamen in eine lebhafte Unterhaltung. Mich interessierten vor allem die Umsatz- und Unkostenverhältnisse in seinem Betriebe.

Herr B. erzählte mir, daß er bei einem Lager von 850000 Dollar einen Umsatz im Verkaufspreise von 650000 Dollar mache, also sein Lager zum Selbstkostenpreise zirka ein halbes Mal umsetze. Das war für mich etwas erstaunlich, denn ich dachte immer, daß die amerikanischen Juweliere, und noch dazu in einem so lebhaften Geschäft, ihr Lager doch zum mindesten zu drei Vierteln umschlagen müßten. Allerdings sagte mir der amerikanische Kollege, daß sich die geringe Umsatzgeschwindigkeit daraus erkläre, weil sein Geschäft sich hauptsächlich nur mit dem Verkauf von Juwelen befasse, und so eben ein größeres Anlegekapital nicht zu vermeiden sei.

Interessant war auch seine Erzählung, daß er keinerlei Preise im Schaufenster habe, so daß die Kunden gezwungen wären, sich jedesmal nach der Kaufsumme der Stücke zu erkundigen. Nachdem sein Geschäft 5 Schaufenster habe, und er in der Nähe des Börsengebäudes domiliziere, so spiele sich der Kauf meist so ab, daß Börsenbesucher, welche einen Gewinn gehabt haben, irgendein Stück aus dem Schaufenster direkt herauskaufen und sofort bar bezahlen.

Die Miete für das Geschäftslokal (Eckladen) beträgt 50000 Dollar = 210000 Mark. Allerdings passieren in der Minute 500 Menschen an seinem Laden vorüber. Die gesamten Unkosten inklusive dieser horrenden Miete betragen 35% des Verkaufsumsatzes und der Reingewinn 15%, was also bei einem Umsatz von 650000 Dollar ungefähr 100000 Dollar = 420000 Mark ausmacht!

Bedenkt man, daß die Kaufkraft von Dollar und Mark sich wie ungefähr 1 zu 2 verhält, so resultiert das immerhin respektabele Einkommen von 210000 Mark, was ich auch gern haben möchte...

Und dabei handelt es sich um ein sogenanntes Mittelgeschäft.
Auf die Ware wird, erklärte mir Herr B., ohne Unterschied der Gattung 50 Prozent aufgeschlagen. Da ich aber nun als alter Detailleur weiß, daß der kalkulationsmäßige Aufschlag aus den verschiedensten Gründen (Preisnachlässe, Abschreibungen, Verluste, Ausbruch usw.) nie erreicht wird, sondern stets erheblich unter dem rechnungsmäßigen Sollnutzen verbleibt, glaubte ich ihn doch um Aufklärung bitten zu müssen. Der Kollege bestätigte meine Ansicht und meinte, daß allerdings der 50prozentige Bruttonutzen nur deshalb erzielt würde, weil er sich sehr oft mit Ankäufen aus Privathand bzw. Übernahme von Waren aus schwachen Fabrikantenhänden befasse. Diese so unter Preis erstandenen Fabrikate verkaufe er natürlich mit einem weit höheren Nutzen und zwar so, daß sie als regulär eingekaufte Ladenware erscheint. Bezeichnend war noch seine Einstellung, auf keinen Fall Juwelen irgendwie billiger abzugeben (also quasi zum Ausverkaufspreis), um unmoderne Stücke loszuwerden, sondern es sei vorteilhafter, solche Piecen auszubrechen.
Wir haben uns noch über vieles andere unterhalten, was den Rahmen dieses kleinen Artikels überschreiten würde. Man sieht aber, daß überall mit Wasser gekocht wird und daß die Angaben der amerikanischen Statistiken, wir Juweliere hätten von allen Branchen die höchsten Unkosten (35—40%), tatsächlich stimmen. Übrigens stellte mir Herr B. die Übersendung von dort periodisch veröffentlichter Juwelierstatistiken (Ausgabe Brabson) in Aussicht. Und wenn er wirklich den Berliner Kollegen nicht vergißt, so werde ich später darauf noch einmal zurückkommen.

Handwerk oder Fabrik? · Dr. H. Klotz, Hannover

Über die Frage, ob, beziehungsweise wann ein Betrieb zum Handwerk zu zählen ist oder aber als Fabrik zu gelten hat, sind Berge von Papier schon verschrieben worden, — ohne daß hierdurch jedoch eine Klärung der Begriffe in rechtlicher und in volkswirtschaftlicher Beziehung gelungen wäre. Praxis und Wissenschaft haben sich darin versucht, bestimmte äußere Merkmale zu finden und zu nennen, — in der Absicht, damit den beteiligten Kreisen und ihren Interessenvertretungen sowohl, als auch den in Streitfällen zuständigen behördlichen Instanzen ein Werkzeug an die Hand zu geben; es wurden einmal hier und einmal dort Grenzen gesehen und Grenzen gezogen. Doch die Entwicklung der Dinge pflegte über diese Grenzen hinweg zu schreiten.

Die Zeit liegt noch nicht allzu ferne, in der die Aufstellung eines „Motors" schon genügt hat, um sofort den Betrieb als Fabrik abzustempeln; und es gab einmal (und gibt sogar noch heute) eine Auffassung, die da meinte, für das Handwerk sei typisch und zur Beurteilung entscheidend, daß es sogenannte Kundenproduktion, daß es Individualproduktion betreibe, auf Bestellung arbeite und an den letzten Verbraucher liefere. Das Charakteristikum der Fabrik hingegen sei die Produktion auf Vorrat, auf Lager, — also nicht für einen im voraus bestimmten Abnehmer.

Wollte man diesen (bei gewissen Handelskammern beliebten) Maßstab einmal praktisch anwenden, dann wäre etwa der normale Bäcker oder Wurstmetzger ein „Fabrikant"; zweifellos arbeiten beide zumindest teilweise „auf Vorrat", liefern oft genug an Wiederverkäufer. — Die Lokomotivfabrik aber würde zum Handwerksbetrieb; und die Gewerbekammer Hamburg könnte mit Fug und Recht die sämtlichen Schiffswerften zur Beitragspflicht aufrufen. Denn es steht doch außer jedem Zweifel, daß beide — Lokomotivfabrik und Schiffswerft — nicht „auf Vorrat" arbeiten, sondern „auf Bestellung", daß ihre Erzeugnisse nicht „Marktware" sind, sondern ausgesprochene Individualarbeit!

Warum führe ich gerade diese Beispiele an? Weil noch im vergangenen Jahre die „Deutsche Arbeitgeberzeitung" als Kriterium aufgestellt hat: „Handwerk ist die berufsmäßige gewerbliche Produktion... unmittelbar an den Kunden, mag nun Lohnwerk oder Preiswerk gearbeitet werden". — Und weil in jüngster Zeit wieder einmal Entscheidungen der Verwaltungsinstanzen ergangen sind, die dieser Seite des Problems bestimmenden Wert beigelegt haben. — Andere (es ist wohl die Mehrzahl) Kritiker setzen das Handwerk gleich dem produzierenden Kleingewerbebetrieb, insbesondere gleich der sogenannten Kleinindustrie; sie versuchen sich auf jene bekannten reichsgerichtlichen Richtlinien zu stützen, in denen als „Merkmal" unter anderem die „Größe des Betriebes" angeführt ist. Für diese Deutung wird mit Vorliebe auch der eine Umstand mit ins Feld geschoben, daß das Gesetz gelegentlich vom „Umfang des Betriebes", vom „über den Rahmen des Handwerks hinausgehend" spricht; so etwa das Handelsgesetzbuch, wenn auch in völlig anderem Zusammenhange. — Und hiermit wird die Vermutung verquickt, als ob der Gesetzgeber auf die äußere, auf die räumliche Größe abzielen wolle, — eine Vermutung allerdings, die schon deshalb widersinnig genug ist, weil in jener Zeit, in der die betreffenden Gesetze geboren worden sind, es einen handwerklichen Großbetrieb noch nicht gab!

Es steht außer jeder Debatte: die Größe des Betriebes ist nicht entscheidend; es gibt große Betriebe, die ihrem ganzen Wesen nach und die in

den Augen des Verkehrs zum Handwerk gehören, und es gibt kleine Betriebe, ja: es gibt Zwergbetriebe, die ebenso unzweifelhaft eine Fabrik darstellen. Schließlich: wird ein ausgesprochener Handwerksbetrieb denn dadurch etwa zur Fabrik, daß er sich vergrößert? Oder wird eine Fabrik denn dadurch etwa zum Handwerksbetrieb, daß sie unter dem Druck der wirtschaftlichen Verhältnisse ihre Arbeiter entläßt, meinetwegen alle bis auf einen, daß sie ihre gesamten Fabrikräume bis auf eine einzige kleine Halle verkauft, in der nunmehr der Fabrikant praktisch mit seinem letzten Arbeiter die eingeschränkte Produktion fortführt?

Im übrigen hat das preußische Oberverwaltungsgericht in seinen Entscheidungen wiederholt den Begriff des modernen „Großhandwerks" anerkannt und hat damit den „Umfang des Betriebes" als mögliches Kriterium verneint!

Ein anderes sogenanntes „Merkmal" kann ich mir anzuführen nicht verkneifen: der Magistrat von Breslau versteigt sich in seiner Entscheidung vom 5. Mai 1927 (!) zu dem geradezu salomonischen Spruch: „Der Umstand, daß die Firma dem Industriebelastungsgesetz unterworfen ist, kennzeichnet den Fabrikbetrieb". — Über diese Art der Beweisführung auch nur ein einziges Wort zu verlieren, scheint mir überflüssig. —

Wieder andere Kritiker fragen, ob der Betrieb ins Handelsregister eingetragen ist oder aber ob nicht, und versuchen, hieraus ihre Schlüsse zu ziehen. Und vergessen, daß der Eintrag ebensowenig für das Vorliegen des Fabrikbetriebes spricht, wie umgekehrt der fehlende Eintrag für das Vorliegen des Handwerksbetriebes. Denn der Eintrag (oder der Nichteintrag) ins Handelsregister hat nur zivilrechtliche, niemals aber öffentlichrechtliche Bedeutung. Um diese letztere aber, um die Entscheidung im öffentlichrechtlichen Sinne geht es doch!

Auf die Frage der „persönlichen Mitarbeit" des Inhabers wird wiederum von anderen hingewiesen und dieser Umstand als bestimmend in den Vordergrund gestellt. Was ist „Mitarbeit?" Doch ganz zweifellos auch die technische, ja sogar die kaufmännische Leitung! Will der Handwerker wettbewerbsfähig werden, sein und bleiben, dann muß er sich darauf beschränken, anzuordnen zu beaufsichtigen; er muß den Überblick behalten, muß um den Außenbetrieb sich kümmern können. Nicht aber am Schraubstock braucht er zu stehen; die Hauptsache ist, daß er es könnte.

Auch das Vorhandensein einer geordneten „kaufmännischen Buchführung" verneint noch lange nicht die Frage, ja: ist völlig gleichgültig für die Beurteilung der Frage, ob ein Betrieb zum Handwerk gehört. Denn jeder größere und kleinere Betrieb bedarf dieser kaufmännischen Buchführung, will er bestehen können, will er vorankommen.

Schließlich ist auch die rechtliche Form des Betriebes in dieser Hinsicht bedeutungslos; ob es sich um eine sogenannte Einzelfirma handelt, ob im Falle eines Erbganges etwa die Geschwister aus Zweckmäßigkeitserwägungen eine Offene Handelsgesellschaft gründen, ist gleichgültig. —

Gesetzgeber, Wissenschaft und Interessenverbände haben nun, diesen Mangel, diese Schwierigkeit einer klaren Abgrenzung erkennend, seit langem sich bemüht, eine Definition des Begriffes Handwerk zu geben. Bisher allerdings blieben diese Bemühungen so gut wie erfolglos; denn eine „Definition" etwa wie folgende: „Handwerker ist, wer ein Handwerk dergestalt betreibt..." (preußisches Oberverwaltungsgericht 1914), eine Definition also, die den Begriff (Handwerker) mit dem Begriff (Handwerk) zu deuten versucht, ist natürlich keine Definition. Ebensowenig wie jene Auslegungen, die mit dem Wort „handwerksmäßig" operieren. Denn: wenn erst einmal festliegt, was „Handwerk" ist, dann weiß auch jeder, was unter „Handwerker" und „handwerksmäßig" zu verstehen ist.

Wir erkennen daraus, daß wir im seitherigen Gleise nicht zum Ziele, ja nicht einmal von der Stelle kommen. — Nicht schematisch dürfen wir gliedern wollen; das Wesen entscheidet, der Charakter des Betriebes! Und dieser Charakter des Betriebes findet seinen Ausdruck im Verhältnis Maschine zu Mensch, — richtiger gesagt: im Verhältnis Mensch zur Maschine. Um gleich von vornherein jede Mißdeutung auszuschließen: nicht die Tatsache, ob und in welchem Umfange Maschinen verwendet werden, ist entscheidend; ohne die Anwendung von Maschinen kann der Handwerksbetrieb heute kaum noch, wenn überhaupt, mit wirtschaftlich Erfolgen rechnen. Und durch die Benutzung der Maschinen braucht das Handwerksmäßige keineswegs verloren zu gehen oder in den Hintergrund zu treten; vielmehr kann die Maschine durchaus die Handwerksarbeit vervollkommnen, kann zu qualitativ und quantitativ höheren Leistungen befähigen. — Von der allerdings leider oft genug mangelnden technischen und organisatorischen Entwicklungsfreudigkeit des Handwerkers wird an anderer Stelle zu sprechen sein. —

Auf die Art der Verwendung der Maschinen kommt es an. Sind keine Maschinen im Betrieb, dann liegt die Lösung klar; sind aber Maschinen vorhanden, dann ist folgende Frage zu stellen und zu beantworten (nur diese eine Frage): ist die Maschine das wesentliche Mittel der Produktion oder aber ist es die Hand des Meisters und seiner Gehilfen? Hat die Maschine die menschliche Arbeitsleistung zu ersetzen oder aber die Arbeit des Meisters und seiner Gehilfen nur zu unterstützen oder vorzubereiten? Fällt die Hauptfunktion der Maschine zu oder dem Menschen?

Professor Crüger, der verstorbene Ehrenanwalt des Deutschen Genossenschaftsverbandes, sagte einmal: „Die Grundlagen der Genossenschaft sind nicht Kapitalien, sondern Menschen". — Dieser Satz auf unser Problem angewandt ergibt: „Die Grundlagen des Handwerks sind nicht Maschinen, sondern Menschen". — So muß die Frage angefaßt werden; dynamisch, dem Zuge der Entwicklung folgend. Dann löst sich das Problem, wie wir sehen werden! (Fortsetzung folgt.)

Lebensformen im mittelalterlichen Handwerk · P. Hoche

Riehl erzählt in seiner köstlichen Erzählung „Der stumme Ratsherr" von allerlei Formen und Sinnbildern des mittelalterlichen Rechts und bemerkt dabei treffend: „An den pünktlich erfüllten Wahrzeichen des Rechts hing damals das Recht selber". Jedenfalls wurde peinlich streng darauf gehalten, daß die geschichtlich gewordenen Ordnungen auch gewissenhaft erfüllt wurden. Für feste Lebensformen aber war der mittelalterliche Mensch besonders empfänglich: vor allen war es der Handwerker, der zur Zeit der Blüte des Zunftwesens in solchen genauen Formen seinen Halt und seine Befriedigung fand.

Schon dem Eintritt ins Handwerk waren bestimmte und sehr feste Schranken gesetzt. Eine Freiheit der Berufswahl im heutigen Sinne gab es damals nicht. Es wurde streng darauf gehalten, daß ins Handwerk nur „ehrliche" Menschen eintraten. Das Wort ehrlich hatte aber seinen besonderen Sinn. Zu den unehrlichen Leuten gehörten z. B. Abdecker, Schäfer, Bader, fahrendes Volk wie Gaukler, Komödianten, unehrlich waren ferner Ratsbüttel, Diener, überhaupt alle, die in einem Abhängigkeitsverhältnis standen, endlich auch die unehelich Geborenen. Das Handwerk konnte sich's damals leisten, eine scharfe Auslese zu halten, obgleich diese sicher nicht immer nach den rechten Gesichtspunkten erfolgte. Die Aufnahme des Lehrlings selbst ging in einer besonderen Sitzung und unter einem strengen Zeremoniell vor sich, das in gleicher Weise dem Lehrling wie dem Meister seine Pflichten vorhielt. Unter bestimmten Formen wurde der Lehrling auch nach beendigter Lehrzeit zum Gesellen erklärt. Von den Zunftgenossen wurde er in feierlicher Sitzung „losgesprochen", d. h. erst wenn ausgiebig über seine Lehrzeit Rechenschaft gelegt worden war und immer geantwortet wurde: „Ich weiß nichts dann Liebs und Guts". Noch ist der Losgesprochene nicht rechter Geselle, sondern erst Jünger oder Halbgeselle. Erst später wurde dieser „zum Gesellen gemacht". Das war wieder eine „Zeremonie, ein wunderliches Gemisch von komischer Nachahmung christlich-kirchlicher Sitte. Manche altertümlichen Züge erinnern lebhaft an andere Arten von Jünglingsweihen, die im Mittelalter und späterhin im Schwange waren, an Schwertleite und Ritterschlag, an das Deponieren, d. h. an die Aufnahme des Schülers in die Gemeinschaft der Studenten". (Otto, das deutsche Handwerk.) Da wurde dem Gesellen gesagt, daß er nun die „Bubenschuh ausziehen und die Gesellenschuh anziehen müsse und am Sonntag mit keinem Jungen spazieren gehen dürfe". Auch wurde er eingeweiht in die Geheimsprache und Geheimzeichen des Gesellenstandes. Es erfolgt manche Rede und Gegenrede, die in der Regel mit „Mit Gunst" beginnt und irgendeine Mahnung enthält.

Die Zunft hatte bekanntlich den Wanderzwang eingeführt, der gewiß zu mancher Ausartung verleitete, aber im großen und ganzen doch segensreich wirkte. Auch das Wandern stand unter bestimmten Formen. So schon die Aufkündigung und Entlassung. So tritt der Geselle vor den Meister, um Abschied zu nehmen. Entblößten Hauptes, den rechten Fuß vor den linken setzend, steht er da. Der unterste Knopf des Rockes ist zugeknöpft, ein Finger der einen Hand ruht im Knopfloch, in der andern hält er Stock und Hut. „Alles mit Gunst!" hebt er an, „ich bedanke mich..." (Otto, deutsches Handwerk.) Der Geselle kennt die bestimmten Handwerksgrüße und bestimmten Redewendungen, die ihm in der Fremde als Beglaubigung dienen. Beim Eintritt in eine Stadt „langte er das Schurzfell herab und schnallte es so übers Felleisen, daß der Kreuzriemen über seinem Kopfe zu sehen war. Timmo, der andere, schlang den Tagriemen über die linke Schulter, so daß ihm sein Ranzen am linken Ellenbogen hing. Den Stock führte jeder in der Rechten. So und nicht anders mußten sie in die Stadt einziehen". (Wolff, der Sülfmeister.) Kamen sie in die Herberge oder zum Meister, so begrüßten sie den Herrn Vater und die Frau Mutter, die Jungfer Töchterlein und die Gesellen Brüder und begannen in der Regel: „Alles mit Gunst" oder: „Gott ehr' ein ehrbar Handwerk!" In der Herberge begab sich zwischen dem Altgesellen und dem zugewanderten Burschen folgendes Gespräch: „Wo streichst du her bei dem staubigen Wetter?" „Immer aus dem Land, was nicht mein ist." „Worauf bist du ausgesandt?" „Auf ehrbare Beförderung, Zucht und Ehrbarkeit." „Was ist Zucht und Ehrbarkeit?" „Handwerksgebrauch und Gewohnheit." „Wann fängt diese an?" „Sobald ich meine Lehrjahre ehrlich und treu ausgestanden." „Wann endigt selbige?" „Wenn mir der Tod das Herz abbricht." „Was trägst du unter deinem Hut?" „Eine hochlöbliche Weisheit." „Was unter deiner Zunge?" „Eine hochlöbliche Wahrheit." „Was frommt unserm Handwerk?" „Was Gott weiß und ein Geselle." (Der Sülfmeister.)

Es ist erklärlich, daß der Eintritt in den Meisterstand erst recht an gewisse Voraussetzungen gebunden war, und wenn man den Zünften vorwirft, daß sie durch ihre Vorschriften so manchem tüchtigen Gesellen den Zutritt zum Meisterstande unterbunden haben, so muß doch auf der anderen Seite rühmend hervorgehoben werden, daß ein harter Zwang auch sie selber traf, nämlich dann, wenn sie die Ehre des Standes nicht genügend wahrten. Zunächst bestand also der Zwang darin, daß in jeder Stadt nur eine bestimmte Zahl von Meistern vorhanden sein durfte. Sodann wurde auch hierbei genau darauf gesehen, daß kein „unehrlicher" Geselle Meister wurde; endlich verlangte man vielfach, um keine Stümper zuzulassen, ein besonderes Meisterstück. So bestimmte die Straßburger Goldschmiedezunft: „Welcher ein Goldschmied sein will, soll vorab mit eigner Hand machen drei Stücke, nämlich einen Kelch, ein Insiegel und einen Diamant in einen goldnen Ring fassen und solches vor den Zunftmeister und das Zunftgericht bringen". Die Zunft machte es den Meistern auch zur Pflicht, auf das Wohl und die Ehre der Stadt, also der Gesamtheit bedacht zu sein. Auch dazu mußte ein gewisser Zwang die Säumigen antreiben. Vorschriften bestimmten, wieviel Lehrlinge der einzelne Meister halten durfte, ferner, daß der eine Handwerker nicht herstellte, was das Brot des andern war; denn was „zwei ernähren konnte, das sollte nicht einer treiben". Vor allem wurde aber streng darauf gehalten, daß gute Ware geliefert wurde und Ehrlichkeit im Handel herrschte. Um des gemeinen Nutzens willen mußten die Waren auf dem Markte aufgestellt, zur „Schau" gebracht werden, und bestellte „Schaumeister" prüften die Güte der Dinge. Die Breite und Länge der Tuche wurde vorgeschrieben, und nur das wurde mit dem Bleisiegel versehen, was den Vorschriften genau entsprach. Auch in die Werkstätten gingen die Schaumeister, um nachzuprüfen, ob ordentliche Arbeit geleistet, gutes Material verwendet und der Lehrling gut ausgebildet wurde. Harte Strafen, wie sie das Mittelalter liebte, trafen den Schuldigen, und noch heute erinnert die Redensart „Jemand das Handwerk legen" daran, daß manche sogar aus dem Handwerk ausgestoßen wurden.

Nicht weniger herrschten die festen Formen, wenn es galt, die öffentlichen Feste zu feiern, die beliebten Umzüge zu halten. Selbst das häusliche Leben vollzog sich im Rahmen solcher Sitten und bestimmter Ordnungen. Der Geselle und Lehrling wohnten mit im Meisterhause. Arbeit, Kleidung, Mahlzeiten, Vergnügungen unterlagen dem fast geheiligten Herkommen; aber, wie Schmoller bemerkt, „in diesem engen Kreise umschloß den Menschen eine heilsame bürgerliche Zucht und Sittenstrenge; eine Reihe sinniger Gebräuche gliederten seinen Lebensgang".

Diese Lebensformen des mittelalterlichen Handwerkers und des Menschen jener Zeit überhaupt enthielten gewiß viel Zwang, Steifheit, und sie muteten gewiß nicht selten langweilig und zopfig an, besonders beweglicheren, freier gerichteten Menschen; aber es soll doch auch nicht ihr großer Vorzug übersehen werden. Dem einzelnen Menschen waren sie nun doch einmal Halt und Hilfe, in ihrem Zwange fühlte er sich wahrscheinlich ganz geborgen. Vor allem haben sie ihn zu einem sittigen Betragen erzogen und die Freude an der schönen Form geweckt. Jene Menschen schufen und brauchten diese Formen, wahrscheinlich weil sie ihnen gemäß waren und sie sich wohl darin fühlten. So gilt von ihnen, was im „Wallenstein" Octavio Piccolomini zu seinem Sohne Max äußert: „Laß uns die alten, engen Ordnungen gering nicht achten; köstlich unschätzbare Gewichte sind's, die der bedrängte Mensch an seiner Dränger raschen Willen band; denn immer ist die Willkür fürchterlich".

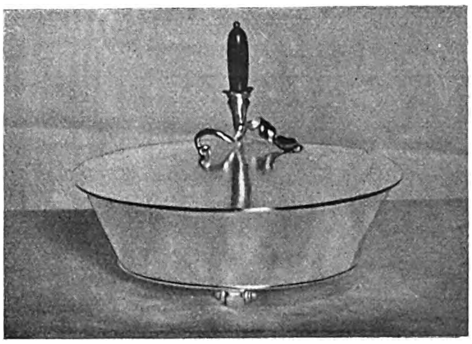
Die konjunkturmäßige Lagerhaltung im Silber- und Schmuckwarenhandel · H. v. Hain

Die konjunkturmäßigen Schwankungen im deutschen Wirtschaftsleben haben sich im letzten Jahrzehnt mit einer Häufigkeit und unberechenbaren Unregelmäßigkeit der Kurven vollzogen, durch die das frühere stetige System einer ungefähr gleich großen und gleichwertigen Lagerhaltung vollständig über den Haufen geworfen werden muß. Es ist die Existenzkatastrophe vieler Detailleure der deutschen Edelmetall- und Schmuckwarenbranche geworden, daß sie nicht versuchten oder volkswirtschaftlich nicht ausreichend genug geschult waren, rechtzeitig die stets vorhandenen Vorzeichen wirtschaftlichen Konjunkturumschwunges zu beachten und ihre Lagerhaltung solchen wechselnden Konjunkturzeiten feinelastisch anzupassen, dadurch mit ihrem Betriebskapital immer liquide zu bleiben und vor allem — da sie neben billigeren Artikeln auch viel wertvolle Luxus- und Feinartikel führen — nicht nur den Umfang ihres Lagers sondern auch dessen Zusammensetzung an einzelnen Branchenartikeln der wechselnden Kaufkraft ihrer Kundschaft verständnisvoll anzugleichen in der Lage waren. Der deutsche Detailleur der Silber- und Schmuckwarenbranche muß daher für die nächste Zukunft, da wir offenbar auf dem Detailmarkt wieder vor einer leicht absinkenden Kurve zu stehen scheinen, jedenfalls aber keineswegs mit einer unbedingten Stetigkeit des Absatzes von höherwertigen Fein- und Luxuserzeugnissen kalkuliert werden kann, mit den Dis-

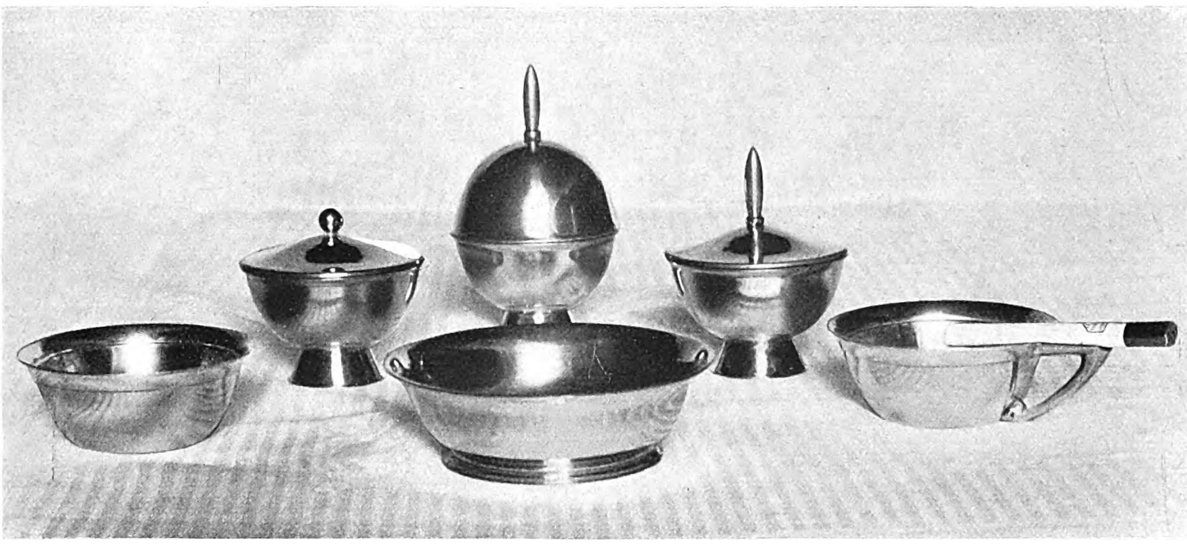
positionen für seine Lagerhaltung und Lagergestaltung engste Beobachtungsfühlungen zu finden suchen mit jenen Erscheinungssymptomen der gesamten Volkswirtschaft, die als Konjunkturvorboten die kommende Marktlage charakterisieren und eventuell von Kaufkrafteinwirkung auf seinen speziellen Kundenkreis sein könnten. Er muß im Einkauf für seine Lagerhaltung jedes spekulative Moment, das auf nicht durch konkrete Ursachen gestützten, mehr gefühlsmäßigen Vermutungen über steigenden oder fallenden Warenabsatz, Warenpreise, Warenknappheit oder Warenüberfluß und dergleichen beruht, auszuschalten versuchen. Er muß sich von Risiken freihalten, deren eventueller Erfolg nie den möglichen Schaden an eventueller Versteifung seines Betriebskapitals im Fall des Fehlgehens der spekulativen Annahme, die zu übergroßer Lageranhäufung mit dringenden Zahlungsverpflichtungen geführt hat, aufwiegen kann. Es ist in einer Geschäftsperiode wie der gegenwärtigen, in der eine irgendwie sichere Umsatzschätzung über kurzfristigste Saisonperioden hinaus nicht möglich ist, sowohl nach Menge wie der Art der Waren für einen Detailleur einer Branche, die gleichmäßig billigere wie sehr wertvolle Waren zum Angebot nicht bringt, nicht ratsam, Lagerdispositionen aus spekulativen oder Auswahlgründen zu treffen, die über kurze monatliche Sicht hinausgehen und die bei einem Umschlagen oder Nichteintreffen der erwarteten Konjunktur zu einem Festliegen der Barmittel, respektive zu sehr drükkenden Zahlungsverpflichtungen führen können, die durch die jeweiligen Barerlöse aus dem Lagerverkauf nicht zu decken sind.

Der Detailleur als der zumeist Kapitalschwächste im Warenverteilungsprozeß, hat wohl in vielen Fällen den Vorteil, die umgesetzten Waren gleich bar bezahlt zu erhalten, aber er weiß nicht wie sein Fabrikant oder Grossist, zu welchen vertraglich festgelegten Terminen die notwendigen oder erwarteten Summen bei ihm einkommen werden. Versagt die Konjunktur, verringert sich aus irgendwelchen Gründen die Umsatzmenge seines Geschäftes, so bleiben nicht nur seine jeweiligen Bareinnahmen, sondern jegliche Einnahmen überhaupt aus und seine großen Lagervorräte, deren Bezahlungsquoten nach kürzerem oder längerem Fristziel feststehen und beglichen werden müssen, sind zeitweilig immobile Werte, deren Erhaltung und Pflege dauernde, mit der Umfanggröße des Lagers wachsende Unkosten verursacht, während sie sich im modischen Verkaufswert außerdem vielleicht noch mindern. — Diese Eigenschaft des Detailgeschäftes, die in stetigen Wirtschaftszeiten nie in ihren eventuellen materiellen Verlustfolgen so prägnant in die Erscheinung trat wie in solchen mit schnell sich wiederholenden Konjunkturschwankungen, zwingt den Detailleur mehr und mehr die Großlast der Warenvorratshaltung auf stärkere Schultern, d. h. auf Produktion und Großhandel abzuwälzen und seine eigene Lagerhaltung — ohne sie in der Warenauswahl ungebührlich und konkurrenzunfähig einzuschnüren — tunlichst bescheiden und damit seine Barmittel flüssig zu halten. Für bares Geld, das er durch Lagerverkleinerung zur Verfügung behält, erhält nämlich in wirklich eiligen Bedarfsfällen der Detailleur, der sich in der Nachfragekonjunktur in seiner Vorratshaltung verkalkuliert hat, jederzeit mit kürzestem Lieferziel die benötigten Warenmengen und Warengattungen und zwar in allermodernster Modellwahl. — Seinem Fabrikanten oder Grossisten aber tut er mit seiner verringerten Lagerhaltung und seinen kurzfristigeren Einkaufsdispositionen, durch die er seinen Zahlungsverpflichtungen dann aber pünktlich und sicher nachkommen kann, einen besseren Dienst, als durch risikovolle Großbestellungen auf lange Absatzsicht, deren Bezahlung leicht zu katastrophalen Stockungen für beide Teile führen kann.

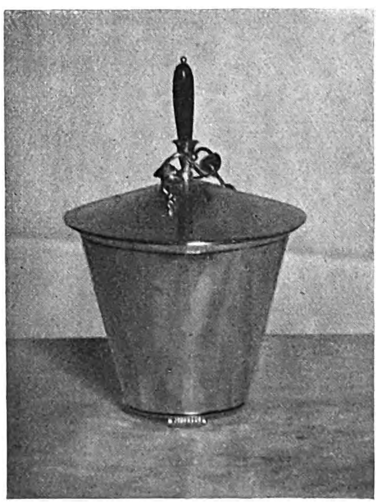
Gegenwärtig deuten die Konjunktursymptome in der deutschen Innenmarktwirtschaft — wie auch die politische Situation durch die Reichstagsmehrheit sich gestalten wird — dahin, daß die Lohn- und Gehaltskämpfe und das Erwerbseinkommen des selbständigen Mittelstandes sich für die nächsten Monate bis hinein in den Winter nicht in einer Art steigern oder stabilisieren werden, daß ihre Kaufkraft für nicht lebenswichtige Erzeugnisse eine merkbare Erhöhung, eher wohl eine Abschwächung gegen die gegenwärtige Quote erfahren dürfte. Für dasjenige Silber- und Schmuckwarendetailgeschäft, das mit kleinerer und mittelständischer Kundschaft vorwiegend zu rechnen hat, bedeutet eine solche Konjunkturprognose für seine nächstzeitliche Lagergestaltung eine Notwendigkeit zur Einkaufsvorsicht für zu viel luxusmäßige Wertartikel, die im Detailverkauf über eine bestimmte Wertgrenze hinausgehen. Es muß neben dem wirklich notwendig gegenwärtig Gebrauchten an Stapel-, besseren Konsum- und mittelpreislichen Luxusartikeln eine Konzentration der Warenauswahl auf anreizende, qualitätsgute, vorwiegend modecharakteristische Kleinluxusartikel stattfinden und auch hier dürfen nur kleine Mengenposten am Lager gehalten werden, die einzeln oder nacheinander vom Kunden zu begrenzten Preissätzen erstanden werden können und die in der Eigenart ihrer modischen Zweckverwendung oder neuheitlich charakteristischen Form auch bei allgemeiner Kaufdepression noch bedarfanreizend wirken. Der sich voraussichtlich auf dem innerdeutschen Markt demnächst entwickelnden Absatzkonjunktur gegenüber darf sich der Detailleur der Silber- und Schmuckwarenbranche für den mengenmäßigen Umfang seiner Lagerhaltung nicht bestimmen lassen von der Erwägung, bei Großbestellungen ein und desselben Artikels — hierbei sind nicht Stapel-



Dose in Silber mit Korallen

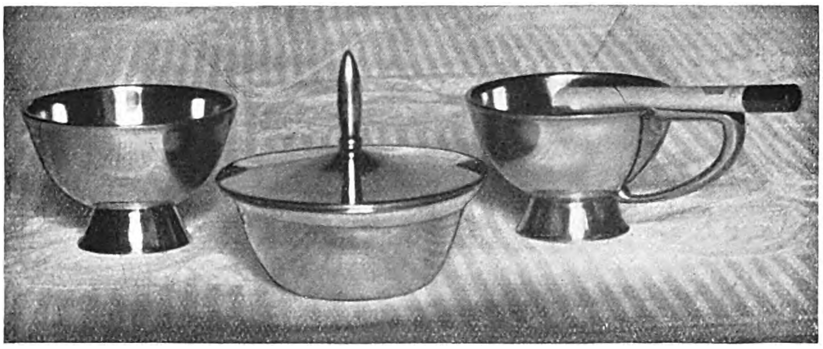


Schalen und Dosen in Edelzinn



Dose in Silber mit Korallen

Entwurf und Ausführung von Kurt Pötzsch, Weißenfels a. S.



Dose und Schälchen in Edelzinn



Service in Edelzinn (Krug in Fayence handgemalt)

Entwurf und Ausführung von Kurt Pötzsch, Weißenfels a. S.

sondern modisch gemusterte Individualartikel gemeint — Einkaufspreisvorteile zu erreichen. — Wenn es sich nicht um Mammuthordres handelt, wie sie von Warenhäusern, Einkaufsgenossenschaften oder Einkaufskonzernen erteilt werden können, so ist der Vorteil bei der größeren Einkaufsordre nicht so wesentlich, daß er nicht durch den Zinssatz von Bank- oder Leihgeld, wenn die Waren nicht sehr schnell abgesetzt werden können, nicht sehr bald aufgezehrt und illusorisch gemacht werden kann.

Die Auswahl und geschmackliche Individualität eines Detaillagers von Silber- und Schmuckwaren braucht unter der Begrenzung der Lagerhaltung nach konjunkturmäßigen Prinzipien durchaus nicht zu leiden, kann im Gegenteil eventuell dadurch hoch gesteigert werden, daß nicht durch einmaligen Planeinkauf für eine ganze Saison sondern durch laufende Nachbestellung immer neuester, modernster Artikel in kleinen Qualitäten der Kundschaft ganz besondere Auswahlvorteile geboten werden und jede modische Überalterung des größeren Lagers, die mit Schleuderpreisen und Betriebskapitalverlusten verbunden zu sein pflegt, vermieden wird. Geschieht zudem noch der Bezug von Kleinpartien modischer Luxusartikel der Schmuck- und Silberwarenbranche durch Sammelkauf oder über Einkaufsgenossenschaften, so daß evtl. auch noch Einkaufs- und Verrechnungsvorteile erreicht werden können für den einzelnen Detailleur, so ist die Gefahr zu teuren Einkaufs von Kleinpartien bis zu einer gewissen Grenze ebenfalls ausgeschaltet. Notwendig ist nur, daß der einzelne Detailleur nicht nur genauestens und laufend die Konjunktursymptome verfolgt, sondern auch planmäßig und aufmerksam die gesamte Modellproduktion seiner Branche, um sein Lager mit Rücksicht auf die besondere Zusammensetzung seines Kundenkreises modern, interessant, vielseitig und ständig wechselvoll halten zu können. Letzteres ist namentlich für kleinere Provinzgeschäfte der Schmuck- und Silberwarenbranche wesentlich, um die großstädtische Konkurrenz halten zu können. Denn der Schwerpunkt der Frage, ob Einkauf von Schmuck- und Silberwaren im Spezialgeschäft oder im Ramschbazar, Geschenkbazar oder Warenhaus, verschiebt sich immer mehr dahin und entscheidet sich darnach, in welchem aller Geschäfte, die Artikel der Schmuck- oder Silberwarenbranche führen, umfangreichere Auswahl gerade an individualgeschmacklichen Gegenständen — die durchaus nicht identisch mit nur teuren Wert- und Echtartikeln sein brauchen — zu finden sein wird. Im Nichtspezialgeschäft mit Silber- und Schmuckwaren, wo Mammuthaufträge auf Dutzendartikel erteilt werden, die nach den roheren Gesichtspunkten allgemein gleichartiger Geschmacks- und Bedarfsansprüche gewählt sein müssen, wird aber stets wechselnde Auswahl neuester, feingeschmacklicher und gutqualitativer Silber- und Schmuckartikel nicht zu beschaffen sein, wie sie der Spezialbranchendetailleur durch sorgfaltig zusammengestellte Kleinordres an die verschiedensten Produzenten erreichen kann.

Das Grundprinzip der Lagerhaltung im Silber- und Schmuckwarenspezialgeschäft hätte daher solange bis wieder eine größere Stetigkeit der Kaufkraft und der Umsatzmengen garantiert erscheint, zu lauten: Höchste Elastizität der Lagerhaltung in Umfang und Warengattung nach konjunkturforscherischen Gesichtspunkten bei höchstmöglich individuell gehaltener Auswahl in kleinen Quantitäten vorrätig gehaltener, preislich begrenzter Fein-, Luxus- und Modeartikel der Branche. Abbau übergroßer, schwerbeweglich gewordener Lager, wie sie sich vielerorts in den letzten Jahren wieder aus Furcht vor steigenden Produktionspreisen angesammelt haben und Ablehnung von Fabrikantenofferten auf Kredit über den kurzfristig errechenbaren Bedarf hinaus zu liefernder Waren, die die Lagerhaltung belasten und die Flüssigkeit des Betriebskapitals einschnüren.

Die Deutschen . . . das glücklichste Volk · A. Kling

Unsere wirtschaftliche, innen- und außenpolitische Lage ist keineswegs beneidenswert und es will uns oft und immer scheinen, daß unser Kampf ums Dasein allzu hart, unsere Sorgen und Lasten allzu groß sind und das Leben für uns kaum mehr wert ist gelebt zu werden. Immer wieder zieht der Geist der Unmut, der Unzufriedenheit und der Verzweiflung, der Geist des Friedhofes durch unsere Reihen. Und gewiß, man kann es verstehen, denn unser deutsches Volk und insbesondere unser gewerblicher Mittelstand führt einen schweren Kampf ums Dasein und kann sich zum Teil bei den herrschenden Schwierigkeiten und bei den Ausschaltungsbestrebungen, wachsenden Kapitalisierung, Vergesellschaftung, Industrialisierung, Kommunalisierung und Sozialisierung nur schwer behaupten und durchsetzen.

Indessen wir so in Sorgen leben und kämpfen und unterm schweren Schicksal stöhnen und uns für eines der unglücklichsten Völker der Erde halten, müssen wir immer wieder feststellen, daß andere Völker und maßgebende Persönlichkeiten, die tiefer blicken und hinter die Kulissen sehen, ganz anders über uns und unsere Wirtschaft denken. Sie sehen neben den schwarzen und dunklen Streifen der Sorgen, des Leides, große Gold- und Silberstreifen und neben den Schattenseiten, auf denen wir unsere Blicke festbohren, große, herrliche Lichtseiten, die trösten und aufmuntern und neue Kräfte wecken und uns einem neuen wirtschaft-

lichen und kulturellen Aufstieg entgegenführen und uns eigentlich beglücken sollen.

Wir möchten daher die Gelegenheit nicht vorüber gehen lassen und an dieser Stelle einmal festhalten, wie andere ausländische Persönlichkeiten, die tiefer blicken und nicht so schwarz sehen und sich wohl ein objektives Urteil über uns und unsere Lage und Zukunft gestatten können, über uns sprechen und denken. Vor kurzem beschäftigte sich ein englischer Nationalökonom A. Corbeit-Smith in einem führenden Londoner Blatt mit der Frage, welches Volk auf Erden zurzeit denn wohl das glücklichste sei. Er geht dabei von der Bemerkung eines hervorragenden Amerikaners aus, der zu ihm gesagt hat: „England ist eins der jüngsten und glücklichsten Völker in der Welt". Corbeit-Smith erkennt dieses Urteil an und glaubt tatsächlich, daß die Engländer gegenwärtig glücklicher seien als die Amerikaner, die doch im allgemeinen von der ganzen übrigen Welt beneidet werden. „Blicke ich in der Welt umher", schreibt er, „so möchte ich sagen, daß es heutzutage nur ein Volk gibt, das jünger und glücklicher ist als wir. Und das ist Deutschland. Wir Engländer kommen erst an zweiter Stelle, weil Deutschland seit 1918 härter arbeiten mußte als wir. Unglück ist die beste Probe für den Charakter eines Volkes. Deutschland wurde 1918 in die Tiefen des Unheils hinabgeschleudert. Sein tapferes Emporkommen und Emporringen innerhalb der letzten 10 Jahre ist eine der wichtigsten Tatsachen in der ganzen Geschichte.

England litt nur in geringem Maße. Aber auch wir Engländer waren am Rande des Abgrundes und die Geschichte wird uns zugestehen, daß unsere Anstrengungen für den Wiederaufbau all dessen, was zerstört war, nicht weit hinter denen Deutschlands zurückstehen.

Wenn aber ein Volk, dem Energie und Schaffenskraft innewohnt, sich mit all seiner Anstrengung wieder emporrafft und hochkommt, dann ist diese Zeit der harten Arbeit und der Abtragung von Schulden stets ein starker Ansporn zu Jugend und Glück. Nicht der Schuldner nämlich, sondern der Gläubiger wird entsittlicht und leidet darunter. Man denke an die Tage von 1870. Das siegreiche Deutschland verlangte eine große Entschädigung von Frankreich. Dieses Land aber wußte seine Schuld in der Hälfte der vorgeschriebenen Zeit abzutragen und seine Anstrengungen wurden belohnt, denn es kam in eine Periode des Aufschwunges und der Gesundung. Deutschland aber geriet in jener Epoche der „Gründerjahre" bald in Schwierigkeiten und Arbeitslosigkeit, die erst einmal mühsam wieder überwunden werden mußte. Wir beobachten heute dasselbe in Amerika. Dieser Staat, das einzige Siegervolk, übersättigt mit Gold, hat vier Millionen Arbeitslose und befindet sich einer schwierigen und andauernden industriellen und inneren Krise gegenüber. Jugend und Glück haben eben nichts oder wenig mit materiellem Wohlstand zu tun. Es sind die geistigen, seelischen Kräfte, die Momente der Weltanschauung, die hauptsächlich mitsprechen und in diesem hoffnungsvollen starken Emporstreben, in diesem Ringen um eine neue Zukunft und Weltgeltung liegt die Jugend, das Glück, die Freude auf Aufstieg. Und eben in diesem Ringen und Streben sind Deutschland und England verwandt und gehören sie beide zu den jungen und glücklichen Völkern."

Diese kernigen Feststellungen und Hinweise zeigen uns, wo das Schwergewicht des Kampfes um Existenz und Zukunft liegt und erinnert uns daran, daß gerade dieses Ringen und Emporstreben uns geistig und seelisch stärkt, innerlich erfreut und beglückt und weiter emporführt. Deshalb weiter „Glück auf!"

Berliner Musterschau für das Uhrmacher- und Juweliergewerbe

Die diesjährige Musterschau für das Uhrmacher- und Juweliergewerbe wurde in der Zeit vom 30. September bis zum 2. Oktober in den Kammersälen zu Berlin abgehalten. Die Ausstellung war von 55 Firmen beschickt, die einen guten Überblick über die für Uhrmacher und Juweliere in erster Linie in Frage kommenden Waren boten. Der Besuch war am ersten Tage der Musterschau wie üblich ein außerordentlich großer, während er an den anderen beiden Tagen schwächer war. Das Geschäft war im allgemeinen befriedigend, teilweise recht gut. In Großuhren, die trotz des Fehlens der großen Schwarzwälder Fabriken sehr stark vertreten waren, wurden diejenigen in niedrigen und mittleren Preislagen bevorzugt. Sehr guten Absatz fanden Neuheiten, besonders in Weckern und Tischuhren, so z. B. Holzwecker in modernen Formen, die wegen der rückseitigen Weckerstellung auch als Tischuhren Verwendung finden können, aber auch die neueren Muster von Hausstanduhren erfreuten sich lebhafter Nachfrage. Für die verschiedenen Systeme elektrischer Uhren zeigten die Besucher großes Interesse. In Taschenuhren wurden in erster Linie Markenuhren verlangt, jedoch im wesentlichen nur solche in niedriger und mittlerer Preislage. Auch hier zeigte es sich, daß die Armbanduhren mit Milanaiseband, in denen die verschiedensten Formen und Muster gezeigt wurden, immer mehr in den Vordergrund rücken. Ziehbänder wurden fast nur im Gewichte von 5—7 g gekauft, weil die Bänder mit geringerem Gewicht sich nicht recht bewähren. Auch in Schmuckwaren wurden durchweg die billigeren und mittleren Waren bevorzugt. Eine Ausnahme

bildeten die goldenen Ringe, in denen vor allem bessere Qualitäten gekauft wurden. Ebenso wie bei den verschiedensten Arten von Uhren erstreckte sich die Nachfrage bei Schmuckwaren auf die neuen modernen Formen. In Brillanten war das Geschäft normal; die Erwartungen der in Frage kommenden Firmen sind erfüllt worden. Allerdings ist hier fast nur billige Ware, also in der Preislage bis zu 200 Mark, abgesetzt worden. Der Absatz von Bestecken war befriedigend. Gekauft wurden vorzugsweise Barockmuster und zwar die besten Qualitäten in Hundertgramm-Versilberung. Spezialartikel wie Myrtenkränze u. ä. m. fanden guten Absatz. Besonderes Interesse fanden die von einzelnen Firmen auf den Markt gebrachten Ausstattungsstücke, die in erheblichem Umfange gefragt waren.

Von der Mitglieder-Versammlung des Vereins Berliner Musterschau wurde beschlossen, im nächsten Jahre wieder eine Musterschau zu veranstalten.

Versteigerung alter Goldschmiedearbeiten

Goldschmiedearbeiten aus allen Epochen der Kunstgeschichte in den verschiedensten Ausführungen, weltlichen und kirchlichen Charakters, sind in der vergangenen Saison auf den Kunstmarkt gekommen und sind als wertvolle Neuerwerbung mancher Schatzkammer oder Vitrine zugeführt worden. Wir haben in Deutschland zwar nicht die Auktionen von Schmuck und Edelmetallen, von Gold- und Silbergeräten, wie sie in großem Formate fast allwöchentlich in Paris und London geboten werden. Doch erschien auch in unseren Sälen manch kostbares Stück, das an diesem Platz eine Erwähnung verdient. Man kann ja bei diesen Kleinkunstwerken nicht von richtunggebenden und grundlegenden Preisen sprechen wie bei der Graphik oder dem Porzellan. Hier kommt es doch zu sehr auf die Ausführung an, die so ausführlich gar nicht zu beschreiben ist. Künstler, soweit bekannt, Beschaumarke und Provenienz sind wohl mitbestimmend an der Bewertung, aber diese wird eben auch von der Aufnahmefähigkeit der anwesenden Kunstfreunde, d. h. von dem Verständnis, das sie dieser Materie entgegenbringen, abhängig sein. Eine kleine Auslese des in der letzten Zeit Gebotenen dürfte den einen oder anderen Leser interessieren. Die berühmte Sammlung Huldschinski, die vor einem internationalen Publikum aufgelöst wurde und auf dem Gebiet der alten Malerei erstaunlich hohe Preise ergab, bot auch einige wenige Kostbarkeiten der Goldschmiedekunst der alten Zeit. Eines der ältesten Stücke war die vermutlich langobardische Fibel aus dem 6. bis 7. Jahrhundert, 3,5×3,8 cm, rechteckig, oben in zwei Adlerköpfe übergehend, aus Gold mit Almandinen, wofür 3100 Mark gegeben wurden. Ein Renaisance-Anhänger aus Gold mit weißem Email mit Smaragden und Rubinen besetzt und mit Perlenbehang geschmückt, erzielte 2800 Mark, ein anderer, der von einem schreitenden Löwen an zwei goldenen Kettchen gebildet wird, die von einer kleinen Henkelvase ausgehen, in Gold und Email ausgeführt und mit Perlenbehang versehen, 3150 Mark, ein dritter, der in einem ovalen goldenen, mit Diamanten besetzten Rahmen mit Email in bunter Schmelzarbeit den heiligen Hieronymus zeigt, 3100 Mark. Ein großer Ulmer Deckelpokal in getriebenem und vergoldetem Silber aus dem 17. Jahrhundert, 41 cm hoch, mit reichem ornamentalen Reliefschmuck und einem stehenden Landsknecht als Deckelbekrönung wechselte für 3300 Mark die Hand. Unter den Dosen, die der Sammlung angehörten, war die goldene Dose mit dunkelblauem und grünem Email, französische Arbeit aus dem 18. Jahrhundert, mit 3700 Mark die höchstbewertete. Ihr folgte mit 3400 Mark eine Amethystdose gleicher Zeit und gleichen Ursprungs. Mit emaillierten Golddosen in größerer Zahl wartete die Versteigerung bei Graupe in Berlin auf. Sie brachte außerdem kostbares Silber des 17. und 18. Jahrhunderts. Das Glanzstück war eine vergoldete Schale mit reicher schöner Treibarbeit, 68×46 cm groß und 2665 Gramm schwer, eine Arbeit des jüngeren Jakob Mores, der 1604 Meister in Hamburg wurde. Der hierfür angelegte Preis betrug 6800 Mark. Ein vergoldeter Pokal in Form eines Segelschiffes, das Werk des Nürnberger Meisters Esaias zur Linden, 43 cm hoch, wurde für 1800 Mark verkauft, ein Paar 34 cm hohe süddeutsche Renaissanceleuchter in Silber, reich getrieben, um 1600 gefertigt, für 7900 Mark. Schwedisch ist die mit 2600 Mark bezahlte Kaffeekanne des in Arboga 1770—1775 als Meister tätig gewesenen Zacharias Ekfelt. 2650 Mark betrug der für die Augsburger vergoldete Platte mit reicher Treibarbeit vom Ende des 18. Jahrhunderts, 74×64 cm groß und 2750 Gramm wiegend, angelegte Preis. Ein Tafelaufsatz à vermeil, aus fünf Deckeldosen bestehend, hat der Hofkasettenmacher Napoleons, der Meister Martin Guillaume Biennais, angefertigt. Im Gewicht von 3580 Gramm brachte er 12 000 Mark. Von demselben Meister stammt die Reise-Toilettekassette mit 44 Toilettegeräten, die für 7250 Mark einen neuen Eigentümer fand. Aus dieser Abteilung sei noch eine Deckelterrine à vermeil aus St. Petersburg aus dem Jahre 1763 genannt, die für 3300 Mark verkauft wurde. Die Goldemail- und Mosaikdosen waren zumeist französische und Schweizer Arbeiten. Hier gab es eine mit rundem, violettem Emailfond und grünweiß emaillierter Randeinfassung, in der Mitte des Deckels eine umrahmte Goldemailminiatur tragend, zu 6000 Mark, ferner eine Kristalldose in sehr reicher ziselierter Goldfassung, à jour mit blauen Emailpunkten als Randverzierung, Pariser Arbeit (1772), zu 7000 Mark, eine rechteckige, reich ziselierte Golddose mit Tiergruppen, im Griff Brillanten und Rosen zu 5300 Mark, eine Schweizer Dose mit dunkelblauem Email und einer ovalen Goldemailminiatur auf dem Deckel, die von 40 großen Diamanten umrahmt ist, der Deckel selbst mit 55 großen Perlen und 100 kleinen Diamanten umrandet, zu 6800 Mark. — Christie in London brachte im vergangenen Monat altenglisches Silber in vorzüglicher Qualität. An hauptsächlichsten Preisen nennen wir aus London: ein Suppennapf mit Deckel, Zeit Karls II., gerade Form mit Treibarbeit (1676), mit Meistermarke O S und Kleeblatt, zu 492 Guineen, ein ähnlichesr aus gleicher Zeit mit Meistermarke S H in punktiertem Kreis, zu 456 Guineen, ein 20kerziger, teilvergoldeter Armleuchter, getrieben zu 539 Guineen. Das Wert-

vollste bot die Sammlung des Earl of Dunraven, nämlich aus der Zeit der Königin Elisabeth, ein silbervergoldeter Salzbehälter, das ein Meisterwerk in der Ausführung in seiner Treib- und Ziselierungsarbeit ist. Es ist datiert 1589, 12 Zoll groß und brachte die Summe von 2047 Pfund und 10 sh. Ein zweihenkliger Becher aus der Zeit Williams III. mit Monogramm SH und dem Jahr 1695 ging für 403 Pfund in anderen Besitz. Um noch einige hochbewertete Juwelen aus den Londoner Versteigerungen zu nennen, sei eine Brillanten-Tiara zu 2280 Pfund, ein Perlenhalsband mit 31 feinen abgestuften Orientperlen zu 2500 Pfund, ein dreisteiniger Ring mit Rubinen und Brillanten und einer Platinzwinge zu 1050 Pfund, eine weitere Halskette mit 87 Perlen zu 1400 Pfund aufgeführt. Einige gutbewertete Dosen, die in Paris in der letzten Zeit versteigert wurden, mögen den Beschluß dieses kleinen internationalen Berichts bilden. Im Hotel Drouot verkaufte man eine Elfenbeindose aus der Epoche Louis XVI. zu 21 000 Franken und eine Golddose mit Email und sechs Gouachen von L. Moreau zu 95 000 Franken.

Der verhängnisvolle Smaragd · H. Mankowski

Sehr bedeutende Männer schreiben gewissen Edelsteinen okkulte Kräfte zu, und zu diesen zählt auch ein Smaragd, der sich ehedem im Schatz der Dynastie Romanow befand. Nach einer Sage bringt er dem Träger Unheil, Verderben und Tod. Am Zarenhofe galt dieser prächtige grüne Stein für behext und hatte seine eigene Geschichte bis zum Zaren Boris Godunow, gestorben 13. April 1605.

Godunow ließ 1591 den Zarewitsch Dmitrij ermorden und bestieg nach dem Tode Fedors I., für den er während dessen Minderjährigkeit die Regentschaft führte, 1598 den Thron. Indessen befürchtete er, daß ihn die Thronprätendenten Fedor, Iwan und Nikita Romanow beseitigen würden und beschloß, sie zu vernichten bzw. unschädlich zu machen. Nikita knüpfte mit der Tochter des Tartarenfürsten Buluck Chan ein Verhältnis an, dem ein Sohn entsproß. Buluck Chan verlangte nun, daß Nikata seine Tochter zur Gattin machen solle; aber dieser weigerte sich aus religiösen Gründen, da er eine Mohammedanerin nicht heiraten dürfe. Der empörte Buluck ging deshalb zu einem Zauberer und bat ihn um Unterstützung an einem Racheakt gegen den Verführer seines Kindes.

„Willst du dich nur am Zaren Nikita rächen?" fragte der Hexenmeister.

„Wenn es möglich ist, möchte ich meine Rache an dem ganzen Geschlecht der Romanows kühlen," lautete die Antwort.

Der Greis besann sich nicht lange, zog aus seiner Tasche einen herrlichen Smaragd hervor und gab ihn dem Fürsten.

„Nimm diesen schönsten Stein der Welt! Wisse aber, daß ein entsetzlicher Fluch auf ihm lastet und daß er jedem, der ihn trägt, Unglück, Weh und Tod bringt. Schenke den Smaragd Nikita Romanow und dein Wunsch wird sich erfüllen."

Der Fürst versöhnte sich scheinbar mit Nikita und schenkte ihm den Smaragd als Zeichen seiner freundschaftlichen Gesinnung.

Die Wirkung des Steines setzte alsbald ein. Als Nikita drei Tage später von einem Gange zurückkehrte, wurde er von Häschern des Boris Godunow ergriffen, gefesselt und nach Sibirien verbannt, wo er in einer elenden Erdhütte drei Jahre gefangen gehalten wurde und verhungert sein soll. Einige Jahre später schickte Nikitas Schwester, welche Regentin geworden, eine Abordnung nach Sibirien, um Nikitas sterbliche Hülle nach Moskau zu bringen. Man fand bei ihr den prächtigen Smaragd und überreichte ihn der Zarewna Sofija, die ihn fassen ließ und an einer goldenen Kette trug. Inzwischen hatte sich die Märe von dem verderblichen Stein in der Öffentlichkeit verbreitet und die Großen des Hofes baten die Regentin, den Stein nicht zu tragen. Sie lächelte über die kindische Sage und trug das Kleinod weiter. Doch auch über sie brach das Verhängnis jähe herein. Eines Tages wurde sie festgenommen und in ein Kloster gebracht, das sie nicht mehr verlassen sollte. Vor dem Verlassen des Kreml hatte sie den Smaragd der Zarin Eudokija geschenkt, der er gleichfalls zum Unglück gereichte. Sie ging ihrer Würde verlustig und mußte in die Verbannung gehen. Vor der Abreise überreichte sie den Smaragd ihrem Sohn Alexei, der mit dem Unglücksstein in der finstern Peter-Paul-Festung sein Leben aushauchte.

Die geradezu auffälligen Schicksalsschläge der Smaragdträger fanden in der Öffentlichkeit Beachtung, und Peter der Große ließ ihn in die Schatzkammer der Romanows bringen. Die Höflinge wagten nicht, den Smaragd anzurühren. Paul I. ließ den Stein in einen Degengriff fassen, um ihn bei besonders feierlichen Gelegenheiten zu tragen. An einem Abend bot sich dazu die erste Gelegenheit. Doch wehe, wehe! In des Zaren Schlafgemach dringen Verschwörer und fordern von ihm Thronentsagung. Wütend zieht der Zar den Degen zu seiner Verteidigung; doch während des Kampfes bricht der Degen, der Smaragd springt aus seiner Fassung und der Zar sinkt leblos zu Boden.

Zar Alexander I. ließ den Smaragd in einer Truhe allen Blicken entziehen, wo er solange verblieb, bis die morganatische Gattin des Zaren Alexander II. von der Geschichte des Steines erfuhr und ihn zu sehen wünschte. Der Zar willfahrte ihrem Wunsche und war bei seinem Anblick geradezu entzückt. Auf einem Fest trug er den Smaragd bei sich und fand auf dem Rückweg ins Winterpalais durch einen Bombenwurf seinen Tod. Der Stein kam nun wieder in den Kronschatz. Zar Alexander III. und seine Gemahlin mieden den Smaragd mit ängstlicher Scheu.

So war die Zarenkrone auf den letzten Romanow übergegangen. Seine Gattin erklärte den dunklen Sagenkreis um den Smaragd für Hirngespinste und Zar Nikolaus II. ließ ihn an einem Goldkettchen befestigen. So trug ihn die Zarin als Schutzmittel Tag und Nacht. Auf ihrer Reise nach Sibirien ging er mit, und nach der gräßlichen Ermordung der Zarenfamilie wurde er, wie Maurice Hirschmann nach einer russischen Quelle berichtet, nach Moskau gebracht, wo ihn die Bolschewiki verkauften. Nähere Angaben über seinen Verbleib liegen nicht vor.

Das eingebrachte Gut (Mitgift) der Ehefrau im Geschäft des Mannes

Die Kulturhöhe eines Volkes erkennt man vor allem an der Wertschätzung und Behandlung, die die Frau in der Volksgemeinschaft von seiten des Mannes erfährt. Schaut man rückwärts, so kommt man zu dem Schlusse, daß die Frau in dem Kampfe um die Gleichberechtigung den Sieg errungen hat. Auch der Gesetzgeber spürte bei Schaffen des neuen Rechtes den Geist einer neuen und schöneren Zeit und hat im Bürgerlichen Gesetzbuche dem vollauf Rechnung getragen.

Manche meinen sogar, bei den gesetzgeberischen Maßnahmen in bezug auf das Vermögen der Frau sei man zu weit gegangen; sie erfreue sich in ihrem Verhältnis zum Ehemanne einer Unabhängigkeit, die sich nicht mit dem Wesen der Ehe vereinbaren lasse. Man kann hiergegen einwenden, daß ihr eingebrachtes Vermögen der Nutznießung des Mannes untersteht. Dies will indessen nicht viel besagen, denn die Einkünfte aus diesem Vermögen werden doch im gemeinsamen Haushalte verbraucht, kommen also ihr und den Kindern zugute. Es würde einen Trugschluß bedeuten, anzunehmen, daß der Mann ein unumschränktes Verfügungsrecht über das eingebrachte Gut seiner Frau besitze. Im Gegenteil, der Mann ist der Frau gegenüber bezüglich seiner Verfügungen über ihr Vermögen stets Rechenschaft schuldig. In allen Punkten hat sie ein Recht, ein gewichtiges Wort mitzusprechen. Dies geht soweit, daß, wird ihr Vermögen durch das Tun und Treiben des Ehemannes gefährdet, sie Sicherstellung ihres Vermögens fordern und außerdem dem Manne die Verwaltung und Nutznießung ihres Vermögens entziehen kann. Und gerade dieses ist ein wichtiger Punkt, der einer Erörterung sehr wohl wert ist.

Im praktischen Leben ist es wohl die Regel, daß die junge Frau ihr Vermögen dem Ehemanne zur Nutznießung und Verwaltung überläßt. Bringt die Frau Liegenschaften und bares Geld in die Ehe mit, so bleibt sie Eigentümerin ihres eingebrachten Gutes, ihrer „Mitgift“. Alle Einnahmen jedoch aus diesem Vermögen wie Zinsen, Pachterträgnisse usw. fließen ohne weiteres dem Manne zu, weil er andererseits die Kosten des Hausstandes zu tragen hat. Die Grundstücke und Liegenschaften kann der Mann nicht eigenhändig belasten oder gar veräußern. Wohl aber kann er das eingebrachte Bargeld seiner Ehefrau „zur Bestreitung von Ausgaben bereit halten“. Allerdings besteht für den Ehemann die Verpflichtung, bei Aufhebung des gesetzlichen Güterstandes, bei Auflösen der Ehe der Frau den verausgabten Betrag zurückzuerstatten. Wenn das Geld aber in der Zwischenzeit durch schlechte Konjunktur, durch Mangel an geschäftlicher Klugheit verbraucht ist, hat die Frau den Schaden. Bei der Eheschließung wird der Ehemann, sofern er ein Geschäft betreibt, meist das Vermögen seiner Ehefrau in sein Geschäft stecken, teils, um eine hohe Verzinsung unter seiner eigenen Kontrolle zu erreichen, teils, um sich vielleicht gar wieder flott zu machen. Das Gesetz verlangt nun zwar, daß der Mann das Vermögen seiner Ehefrau „mündelsicher“ anlegt. Aber welche Ehefrau wird zu Anfang der Ehe den Dispositionen ihres Mannes Widerstand entgegensetzen.

Ist das Vermögen im Geschäfte angelegt worden, so hat der Geschäftsmann die entsprechenden Buchungen zu machen, seine Ehefrau als Geschäftsgläubigerin dokumentierend. Es ist dasselbe Verhältnis, als wenn die Einlage von dritter Seite geschehen sei. Der Rechtscharakter dieser Handlung wird auch nicht dadurch geändert, daß das Kapital zinslos im Geschäfte arbeitet. Man könnte sagen, die Stellung der Ehefrau sei nicht so günstig wie die anderer Gläubiger, weil diese ein Kündigungsrecht besitzen. Allerdings kann die Ehefrau unter normalen Verhältnissen ihr Geld nicht zurückverlangen und erhalten, wenn dies nicht im Willen des Mannes liegt. Aber — und das ist der Schwerpunkt — das alles gilt nur unter „normalen Verhältnissen“. In einer Zeit geschäftlicher Depression jedoch, wie heutzutage, können sich die Verhältnisse im Geschäfte des Mannes nur zu bald zu abnormen gestalten.

Sofort ändert sich das Bild. Es ist wichtig, hierauf besonders hinzuweisen, daß sich die Frau in diesem Falle eines besonderen Vorrechtes erfreut, das die anderen Gläubiger in einer solchen Rücksichtslosigkeit nicht auszuüben vermögen. Dieses Vorrecht räumt der Frau der § 1391 BGB. ein, der besagt:

„Wird durch das Verhalten des Mannes die Besorgnis begründet, daß die Rechte der Frau in einer das eingebrachte Gut erheblich gefährdenden Weise verletzt werden, so kann die Frau von dem Manne Sicherheit verlangen. Das Gleiche gilt, wenn die der Frau aus der Verwaltung und Nutznießung des Mannes zustehenden Ansprüche auf Ersatz des Wertes verbrauchbarer Sachen erheblich gefährdet sind.“

Dieser Gesetzestext gibt der Frau das Recht, unter allen Umständen ihr Vermögen sicherzustellen, zu retten. Es können die Verhältnisse so liegen, daß der Mann in schlechter Gesellschaft das Vermögen vergeudet, daß Zusammenbrüche von Kunden das Geschäft des Mannes zum Stillstand bringen, Diebstähle und Unterschlagungen den Ruin des Unternehmens veranlassen. In allen solchen Fällen kann die Frau auf Sicherstellung drängen, sei es in Gestalt von Hypotheken oder dergleichen. Wohlgemerkt: bei Gefährdung ihres Vermögens hat sie das Recht, nicht aber in Fällen, die nur eine kleine Schwankung für das Geschäft bedeuten.

Bei ernsten Ereignissen im Geschäft des Mannes braucht sich die Ehefrau keineswegs mit einer Sicherstellung ihres Vermögens zu begnügen. Sie kann A u f h e b u n g d e r V e r w a l t u n g s o w i e d e r N u t z n i e ß u n g durch den Ehemann verlangen und, wenn er nicht Folge leistet, auf dem Prozeßwege erzwingen (§ 1418 des BGB. Ziffer 1). Es leuchtet ohne weiteres ein, daß ein solches rücksichtsloses Verhalten der Ehefrau, ihr Geld sofort zurückzuverlangen, zu den schlimmsten Folgen führen kann, nämlich dem Zusammenbruch des Unternehmens ihres Mannes. Früher konnten die Gläubiger des Mannes in diesem Falle verlangen, daß alle die Frau schützenden Maßnahmen rückgängig gemacht werden, damit die Mitgift der Frau in die Masse kam. Das ist heute jedoch anders. Das rücksichtslose Herausziehen des Kapitals aus dem Geschäft des Mannes findet die Zustimmung des Gesetzgebers selbst dann, wenn der Frau das Geld eine Stunde vor Anmeldung des Konkurses ausgezahlt worden wäre. Erstes Gesetz ist: die Frau rette ihr Vermögen, damit der Mann ein Heim, die Kinder ihr Mutterteil nicht verlieren, eine Familie erhalten bleibt

in ihrem Bestande. Die Gläubiger können evtl. leer ausgehen.

Selbstverständlich tragen die Gläubiger die Kosten einer solchen gesetzlichen Fürsorge. Andererseits hat der Gesetzgeber es jedoch unterlassen, der Ehefrau besondere Rechte einzuräumen für den Fall, daß sie tatenlos zusieht und es zum Konkurs kommen läßt, ohne ihre Mitgift zurückzufordern. Allerdings dürfte es kaum vorkommen, daß der Ehemann seine Frau über seine geschäftliche Lage nicht unterrichtet. Im Interesse seiner Familie wird er auf die Gefahr eines Konkurses aufmerksam machen und darauf drängen, daß die Auszahlung der Mitgift seiner Frau beschleunigt wird. Er hält sich in diesem Falle durchaus im Rahmen des gesetzlich Erlaubten; denn was die Ehefrau durch gesetzlichen Zwang erreichen kann, das bleibt auch dann rechtsgültig, wenn man es ihr freiwillig anbietet.

Viele werden eine solche Gesetzgebung nicht verstehen, weil sie sich sagen, daß es eine sittliche Pflicht der Ehefrau sein müsse, dem Ehemann in seiner Not beizustehen, statt ihm in schlimmen Tagen die finanzielle Grundlage zu entziehen. Höher als diese Pflicht hat dem Gesetzgeber aber der Schutz der Frau und die Erhaltung der Familie gestanden. Nur so kann man sich die fraglichen Gesetze erklären.

Der Bernstein, sein Vorkommen und seine Gewinnung - J. Renk

Der Bernstein, das preußische Gold, der preußische Edelstein, wie man ihn wohl genannt hat, besitzt ein nur äußerst begrenztes Vorkommen. Seine Heimat ist ein schmaler Küstenstrich, nordwestlich von Königsberg, an der in die Ostsee hineinspringenden Halbinsel Samland, welche das Frische Haff von dem Kurischen Haff trennt. Von dorther stammt alles bearbeitete Bernsteinmaterial, welches wir noch heute in alten Gräbern Ostpreußens, besonders längs der Küste, finden. Das Vorkommen von Schmuckgegenständen in Form von Ringen, Perlen, Amuletten in Begleitung von Feuersteinwerkzeugen und Feuersteinwaffen zwingt uns zur Annahme, daß schon in der sogenannten Steinzeit der Bernstein als Schmuck beliebt war. In der „Odysee“ ist mehrfach von „Elektron“ die Rede; nach Griechenland und Italien brachten ihn die Phönizier, welche ihre Handelsbeziehungen bis weit hinauf nach dem Norden Europas ausdehnten. Sie sind allerdings nur bis an die friesischen Küsten gelangt und erhielten von hier den Bernstein aus zweiter Hand. Später ist er wohl durch Tausch von Volk zu Volk bis an die Küsten des Mittelmeeres gelangt. Sein Fundpunkt blieb Jahrhunderte hindurch unbekannt. Erst im 1. Jahrhundert n. Chr. verbreitete sich die Kunde davon. Seit dieser Zeit wurde Bernstein zu Schmuckstücken sowohl bei den Römern wie in allen anderen zivilisierten Ländern in reichem Maße verwendet.

Seine Gewinnung war in früherer Zeit äußerst primitiv. Man wußte, daß bei großen Stürmen die Ostsee größere Mengen Bernstein an das Land wirft, die bei eintretender Ebbe einfach abgelesen wurden. Besonders enthält der Seetang, das sogenannte „Kraut“, häufig ganze Nester davon. Es kam also nur darauf an, günstige Winde abzuwarten, welche das reichbeladene Kraut dem Lande zutrieben. Dann eilte die Bevölkerung mit langgestielten Netzen in die See, um die Tangmassen zu fischen und den Bernstein auszulesen. Außer dem Fischen wendete man noch das „Stechen“ an; mit Hilfe von Kratzen wurde bei ruhigem Wetter der Bernstein an seichten Stellen in vorgehaltene Netze gebracht.

Um die heutige Gewinnung zu verstehen, ist es nötig, sich mit dem geologischen Vorkommen des Bernsteins bekanntzumachen. In früherer Zeit hielt man ihn für tierisches Sekret, ähnlich der Ambra, nach anderer Auffassung für einen Stein. Die weit vorgeschrittene Forschung auf dem Gebiete der Geologie haben diese Ansicht verworfen und über sein Alter und seine Natur hinreichend Klarheit gebracht. Er ist ein fossiles Harz, welches nach Göpperts Untersuchungen von vier Fichtenvarietäten geliefert wurde, deren Sammelname Pinites succinifer ist. Die Heimat dieser Fichte war jener längst versunkene und zerwaschene Länderkomplex, welcher einst im Gebiete der heutigen Ostsee lag. Gewaltige Bodenbewegungen bewirkten zur Zeit der Kreideformation, daß der mit dem Schlamme, dem Absatze der Kreidemeere, angefüllte Meeresboden zum Teil gehoben wurde, während andere Gegenden der baltischen Tiefebene in der Tiefe verblieben. Auf diesem fruchtbaren, tonischen, kalkreichen Schlamme, den sogenannten Grünsanden der Kreideformation, entwickelte sich infolge des heißen Klimas rasch eine üppige Flora, vorzüglich Koniferen, daneben aber auch Laubhölzer, Eichen und andere. Jahrtausende hindurch häuften sich die Baumgenerationen an, in dem feuchten Waldboden nach und nach vermodernd. Den Koniferen dieser Wälder entquoll das den Bernstein liefernde Harz, blieb erhalten, während die Bäume vermoderten und bereicherte allmählich den Boden daran. Wie man aus den Bernsteineinschlüssen ersehen kann, haben diese Urwälder auch eine reiche Fauna besessen. Über 2000 verschiedene Insektenarten hat man im Bernstein aufgefunden. Wenn man bedenkt, daß alle größeren und kräftigeren Insekten naturgemäß nicht vom Harz eingehüllt werden konnten, zahlreiche andere infolge ihrer Lebensweise fast nie mit demselben in Berührung kommen konnten (auf Wasserinsekten bestimmte Pflanzenarten angewiesene), so muß dieses reiche Insektenleben in Nordeuropa zu jener Zeit in Erstaunen setzen.

Allmähliche Senkung des Waldbodens hatte zur Folge, daß diese Urwälder im Laufe der Zeit vom Meere bedeckt wurden. Der Waldgrund und mit ihm der Bernstein wurden durch die Meereswogen zerstreut, an anderen Stellen abgesetzt, die Bäume trieben hinaus ins offene Meer. Der Meeresabsatz dieser Zeit, welcher aus Trümmern der Grünsandformation und Bernstein besteht, bildet die zum Unteroligozän gehörende blaue Erde, sogenannt nach ihrem Gehalte an Glaukonit, einem blaugrünen Minerale, welches aus Eisenoxyd, Tonerde und Kieselsäure besteht. Die nordwestliche Seite des Samlandes bildet den Hauptverbreitungsbezirk dieser blauen Erde; sie setzte sich dort in zwei Mulden ab.

(Fortsetzung folgt.)

Für den werktätigen Goldschmied

Die gerissene Perlschnur.

Ein Jammerbild, das wohl jedem Fachgenossen zur Genüge bekannt und von ihm gefürchtet ist, ist die Kundin, die aus ihrer Handtasche ein Papierknäuel zutage fördert mit den wehklagenden, einen vorwurfsvollen Unterton durchklingen lassenden Worten: „Meine Halskette, die ich da und da bei Ihnen gekauft habe, ist schon gerissen!" — Und die Einzelteile des einst so stolzen Schmuckes werden in dem auseinandergewirbelten Papier sichtbar.

Nun darf der „betroffene" Juwelier ja nicht etwa sagen, daß eben eine Halskette nicht dazu bestimmt sein kann, ein Panzerschiff damit vor Anker zu legen; er darf auch nicht laut werden lassen, daß eine Dame sich in solchen Fällen selbst zu helfen wissen sollte, indem sie ihre Siebensachen selbst auf einen kräftigen Seidenfaden wieder aufreiht. Er kann und darf nur sein Bedauern über das „ganz unerklärliche Vorkommnis" stammeln und Abhilfe innerhalb kürzester Frist versprechen, womit er die Leidtragende dann meistens wird trösten können, vorausgesetzt, daß nicht gar zu viele der Kugeln oder Perlen auf Nimmerwiedersehen abhanden gerollt waren, als das Kollier zu Bruch kam. Wenn nun an den Juwelier die Aufgabe herantritt, eine Halskette neu aufreihen zu müssen, so wird die Sache sich ziemlich einfach erledigen lassen, sofern es sich um eines der modernen Steinkolliers, ein Korall-, Bernstein-, Elfenbein- usw. -Kollier handelt. Selten wird sich der ganze Strang von seiner Seidenschnur gelöst haben, so daß, falls verschiedenerlei Gliedkörper in Frage kommen, die Reihenfolge an einem noch vorhandenen Torso ersichtlich sein wird. Im schlimmsten Falle zählt man die einzelnen Sorten und wird aus dem Verhältnis der Stückzahlen die frühere Anordnung errechnen können.

Bei Kugelketten nach Verlauf (z. B. Bernstein) muß man mittelst der Schiebelehre oder im Notfalle nach dem Augenmaß den Verlauf vor dem Aufreihen feststellen, falls kein Stein- oder Perlsieb zur Verfügung steht, dessen Gebrauch die Sache natürlich vereinfacht. Das Aufreihen selbst auf eine in der Farbe entsprechend gewählte Seidenkordel — man nehme echte Seide und versuche sie zuvor kräftig auf ihre Widerstandskraft — wird sich als einfache Sache leicht bewerkstelligen lassen. Aus der Praxis sei hier als Wink mitgeteilt, daß es ratsam ist, hierbei statt einer Nadel (die ja stets den doppelten Strang durch die Löcher befördern muß, was sich oft als schwierig erweist) folgendes Verfahren anzuwenden: man schabt mit dem Messer das eine Ende des Seidenfadens mit Strich gegen das Ende, bis sich ein Teil der Seide losgelöst hat, so daß beim Wiederzusammendrehen eine scharfe Spitze entsteht. Nun bestreicht man dieses Ende mit in Spiritus gelöstem Schellack (dickflüssig), dreht die Spitze möglichst scharf aus und läßt die Sache trocknen. Nach dem Erstarren hat man dann eine einigermaßen harte Spitze (allzu dünnen Anfang entfernt man mit der Schere), die das Aufreihen zu einer leichten Arbeit gestaltet.

Wenn die bis jetzt erwähnte Angelegenheit eigentlich zu alltäglich erscheint, um ihr eine Besprechung zu widmen, so liegt der Fall wesentlich anders, wenn es sich um ein echtes Perlkollier handelt; denn hier kommt man mit gewöhnlicher Seidenkordel und Schieblehre nicht gut zu Streich. Dennoch kann sich jeder Juwelier der Neuzusammenstellung eines Perlkolliers unterziehen, wobei er im Interesse sachgemäßen Vorgehens folgendes beachten möge:

Zunächst muß die Reihenfolge der Perlen festgelegt werden. Steht hierzu kein Perlsieb zur Verfügung, so muß das Augenmaß ausreichen. Am besten setzt man hierbei die größte Perle oben in die Mitte einer Wachsschale (oder eines mit einer Lage Wachs belegten Brettchens) und setzt nach abwärts je die zwei nächstgroßen Perlen an, wobei sich dann allenfallsige Ungenauigkeiten dem Auge erkenntlich machen und ausgeglichen werden können. Man wird auf diese Weise den Verlauf ziemlich genau festlegen können.

Ist diese Arbeit beendet, so nimmt man, falls die Endperlen bis unter einem Millimeter abfallen, nicht die beiden letzten, sondern ein etwas größeres Perlpaar, das als Abschlußperlen an beiden Enden zu dienen hat. An diesem Paar müssen die Löcher soweit vergrößert werden, daß der Seidenfaden, der für das Aufreihen benutzt wird, doppelt hindurchgeführt werden kann. Man erweitert die Löcher, indem man die Perle auf eine feine Laubsäge im Sägebogen einspannt und sie zwischen zwei Fingern auf der Säge unter beständigem Drehen hin- und herführt (etwa zehn- bis fünfzehn Mal), bis das Loch die gewünschte Weite hat. Mit einer ganz feinen runden Nadelfeile wird das Loch noch etwas egalisiert (ja äußerst vorsichtig und spielend, ohne jede Kraftanwendung).

Diese beiden Perlen setzt man beiseite und beginnt mit dem Aufreihen, indem man den Seidenfaden sich etwa 30 cm länger zuschneidet, als die Länge des Kolliers betragen soll. Zweckdienlichen Seidenfaden, an dessen Enden feiner Draht für das Einfädeln schon vorgesehen ist, ist in einer Länge, die für mehrere Kolliers ausreicht, auf Kartons aufgewickelt in verschiedenen Stärken für Pfennige bei den Bedarfsartikel-Handlungen der Branche zu haben und ist dessen Verwendung anzuraten. Man macht 15 cm vom Ende entfernt einen Knoten und fädelt auf diesen (von der langen Seite her, die das Drahtende trägt) die kleinste Perle auf, macht dann nach dieser Perle wieder einen Knoten, den man möglichst nahe an die Perle anrückt, und reiht die zweite Perle auf. Auch nach dieser, sowie eventuell nach der dritten, vierten und fünften Perle kann man knüpfen. Es ist dies, um es vorwegzunehmen, eine Sicherheitsmaßregel. Eine Perlschnur pflegt, wenn sie gewaltsam zerrissen wird, fast ausnahmslos am Ende des Kolliers abzubrechen, d. h. an der Stelle, wo sie an das Schloß angeknüpft ist. Diese Knoten am Anfang und Ende der Schnur sollen nun verhüten,

daß mehrere Perlen aus der Schnur herausgleiten und verloren gehen, wenn ein Bruch eintritt.

Man reiht sodann die Perlen ansteigend bis zur größten und dann wieder absteigend bis zur kleinsten auf, indem zuletzt wieder die gleiche Knotenserie angeordnet wird wie zu Beginn. Hierauf nehme man darauf Bedacht, daß der Strang nicht zu straff aber auch nicht zu lose aufgereiht wird; keinesfalls aber das letztere, weil sich der Seidenfaden eher noch etwas dehnt.

Das Anfügen des fertiggestellten Stranges an das Schloß geschieht durch entsprechendes Knüpfen; von Einkitten mittelst Schellack oder Perlkitt usw. ist abzuraten, weil die Flamme beim Erhitzen des Bindemittels gar zu leicht den Seidenfaden angreift oder beschädigt. Man reiht die bei Seite gesetzte Endperle mit dem erweiterten Loch ein, schlingt das Ende zwei- bis dreimal durch die Öse des Schlosses und führt es durch die Endperle wieder zurück und knüpft hinter dieser recht solide. Wer ein übriges tun will, kann mit etwas gelöstem Schellack noch ein wenig nachleimen.

Die ganze Arbeit ist im Grunde mehr eine Geduldsprobe und besonders für eine geschickte Frauenhand eine Spielerei; nur möge man die angegebenen Winke beachten, denn sie sind es, die der Arbeit die wünschenswerte Dauerhaftigkeit verleihen, indem sie sich in der Praxis bewährt haben.

Über Platinschmelzen und die dazu nötige Einrichtung

Je mehr Platin in der Juwelenindustrie zur Verarbeitung gelangte, um so mehr machte sich das Bedürfnis geltend, dieses edle Metall, das zuvor fast ausschließlich nur in wenigen Scheideanstalten geschmolzen werden konnte, im eigenen Betriebe umschmelzen zu können; und mancher, der Platin verarbeitet, jedoch noch keine Einrichtung zum Schmelzen desselben besitzt, würde sich eine solche anschaffen, wenn er genau wüßte, wie sie am zweckmäßigsten beschaffen sein müßte. Besteht doch vielfach noch die Meinung, das Schmelzen von Platin müßte in einem elektrischen Ofen ausgeführt werden, oder aber man müßte unbedingt reines Knallgas, d. h. Wasserstoff und Sauerstoff dazu haben.

In Wirklichkeit genügt es völlig, das überall erhältliche Leuchtgas unter Verwendung einer zweckentsprechenden Apparatur zu verwenden, um selbst mehrere hundert Gramm Platin auf einmal einzuschmelzen.

Als Fläche zur Aufstellung der Apparatur genügt eine solche von etwa 3—4 Quadratmeter; der Boden am besten zementiert oder sonstwie fugenlos.

Die Gaszuleitung soll mindestens 1zöllig, besser noch etwas stärker sein. Sollte kein Leuchtgas zur Verfügung stehen, so kann man an seiner Stelle auch Azetylen oder Wasserstoff verwenden; das erstere wird in einem kleinen, allgemein bekannten Azetylenentwicklungsapparat aus Kalziumkarbid und Wasser hergestellt und ist ohne weiteres mit Sauerstoff zusammen verwendbar. Wasserstoff dagegen wird in komprimiertem Zustande in Stahlflaschen geliefert und bedarf zu seiner Verwendung genau wie Sauerstoff eines Reduzierventiles, das nachstehend eingehend beschrieben wird.

Erforderlich sind weiter folgende Gegenstände: Ein aus Blech gefertigter Schmelztisch, ein Holzklotz mit Amboß, dazu Flachzange und Hammer, eine Sauerstofflasche mit verdichtetem Sauerstoff; dazu ein Reduzierventil, Schlauchleitung, Schmelzbrenner und dunkle Schmelzbrille; endlich eine Auswahl von Schmelztiegeln verschiedener Größe.

Über die näheren Eigenschaften bzw. Dimensionen der genannten Gegenstände mögen die folgenden Zeilen Aufschluß geben.

Als Schmelztisch dient ein aus mittelstarkem, ca. 25 mm breitem Winkeleisen gefertigtes vierbeiniges Gestell, das in 90 cm Höhe vom Boden eine kräftige Blechplatte von 50×60 cm trägt, die ringsherum etwa 40 cm hoch mit Blech eingefaßt ist. Vorne bleibt ein Schlitz von etwa 30 cm Breite frei, während oben das Blech dachförmig eingezogen ist. Der Schlitz dient zur Einführung des Brenners und ist durch einen heraushebbaren Schieber von 20 cm Höhe nach vorne geschlossen. Dieser Schieber verhindert, daß davonspritzendes Platin nach vorne auf den Boden gelangen kann.

Auf die Tischplatte legt man als Isolierung gegen die starke Wärmestrahlung der Flamme eine glatte Schamotteplatte von 30×40 cm. Zum Schmieden dient ein kräftiger Holzklotz mit Stahlamboß, 8×8 cm, dazu ein 2 kg schwerer Hammer.

Der zum Schmelzen nötige Sauerstoff wird in den bekannten Stahlflaschen in verdichtetem Zustande bezogen; er ist infolge seiner ausgedehnten Verwendung heute überall leicht erhältlich und fast jeder einigermaßen bedeutende Ort besitzt eine Niederlage. Die Flaschen werden überall leihweise gegen eine geringe Leihgebühr abgegeben. Der gewöhnliche Inhalt einer Flasche ist rund 40 Liter, ihr Gewicht ca. 70—80 g.

Frisch gefüllt beträgt der Druck in der Flasche 150 Atmosphären, woraus sich nach dem Mariottschen Gesetze der Gasinhalt unter Normaldruck von 1 Atmosphäre zu 40×150 = 6000 Liter berechnet.

(Forts. folgt.)

Übertragen von Zeichnungen auf Metalle auf chemischem Wege.

Das Übertragen einer Bleistift-Zeichnung ist auf folgende einfache Weise möglich. Die etwas angewärmte Metallplatte wird mit einer sehr dünnen Wachsschicht überzogen, wozu man sich einer mit Wachs abgezogenen Bürste bedient. Die Zeichnung wird nun auf die Metallplatte aufgelegt und mit einem Falzbein oder dergl. fest auf die Platte aufgestrichen. Die Zeichnung befindet sich dann in umgekehrter Form auf der Wachsschicht. Auch kann man die Platte mit einem mit Terpentin verdünnten Dammerlack überziehen und die Zeichnung auflegen, bevor der Lacküberzug ganz getrocknet ist. Handelt es sich um polierte Metallflächen, so bestreicht man diese mit stark verdünntem Kremserweiß. Soll die Zeichnung mehrmals übertragen werden, so nimmt man eine Gelatinefolie von der Stärke einer Postkarte, legt sie auf die Zeichnung und ritzt diese mit einer Radiernadel auf der Gelatine ein. Die Linien füllt man durch Verreiben mit dem Finger mit Kienruß oder einem anderen schwarzen Farbstoff aus. Die so behandelte Folie benutzt man nun zur Übertragung der Zeichnung auf die Metallplatte. Mit der Folie kann man eine große Anzahl von Abdrücken herstellen.

Die Goldschmiedekunst

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

3. November 1928

49. JAHRG. 23. HEFT

Für Ihr Schaufenster

aus meinem Rot-Gold-Katalog 1928

Rips-Stoffe
für Boden und Wände,
130 cm breit, Meter Mk. **3.—** u. Mk. **4.25**

Lindener Sammet
für Ständer und Tablette,
55 cm breit, Meter Mk. **5.25**

Schweizer Voile
für Vorhänge,
110 cm breit, Meter Mk. **3.75**

in vielen Farben, alles indanthren gefärbt, lichtecht. Stoffproben sofort

In Hunderten von **Juwelier-Fenstern** und in Tausenden von **Uhrmacher-Fenstern** regelmäßig im Gebrauch!

Von zahllosen Zuschriften ein Beispiel:
. . . Habe den Stoff bereits schon von Ihnen bezogen und hat sich wunderbar bewährt. A. W. in B.

Die Weiß-Schwarz-Serie ◆ Reklameschilder

Reklameschilder, weiße Schrift auf schwarzem Grund, zum Ausschneiden. Größe jeder Karte 16×12 cm





Nr. 10430, 1 Serie von 8 Karten mit 119 Schildchen, komplett Mk. **—.60**

Erress-Schaufenster-Rahmen



(gesetzlich geschützt) für auswechselbare Schilder, Schildgröße 15,3×19,5 cm.

Wird hinter der Schaufensterscheibe in Augenhöhe des Beschauers angebracht. In jedem Winkel verstellbar. Für Tageslicht und Beleuchtung.

Der Erress-Rahmen nützt einen Platz

für Reklame aus, der sonst für die Dekoration kaum verwendbar ist.

Das neue Plakat der Gemeinschaftsreklame

im Schmuckwarengewerbe erscheint auch in der Größe der Erress-Rahmen.

Nr. 10405 links oder rechts
Außenmaße: 16 cm breit, 20 cm hoch, mit 2 Glasplatten und 2 Reklameschildern . . . . Mk. **6.50**

Nr. 10406 zum Aufstellen
gleiche Größe und Ausführung
Stück . . . . Mk. **7.—**

Nr. 10407, 1 Schilderserie von 10 Stück, für Erress-Rahmen . . . . . Mk. **1.—**

Weiß-Schwarz-Preisschilder

4.50
Nr. 4694

Nr. 4694
in Sätzen von 300 Stück
Serie I von **2.—** bis **20.—** Satz Mk. **2.05**
Serie II von **21.—** bis **100.—** Satz Mk. **2.05**

9.50
Nr. 4695

Nr. 4695
in Sätzen von 300 Stück
Serie I von **2.—** bis **20.—** Satz Mk. **2.45**
Serie II von **21.—** bis **100.—** Satz Mk. **2.45**

Nr. 4696
in Sätzen von 300 Stück
Serie I von **30.—** bis **75.—** Satz Mk. **2.70**
Serie II von **76.—** bis **300.—** Satz Mk. **2.70**

Kartuschen in allen Ausführungen, darunter die neue Serie „Durapast"
Künstlerische Klischees aus dem Flume-Wettbewerb
Verlangen Sie den Rot-Gold-Katalog

Rudolf Flume, Berlin SW 19 Wallstr. 11–12

49. Jahrgang

Die Goldschmiede-Kunst

Nummer 23

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 3. November 1928

Das Schaufenster und seine zeitgemäße Dekoration

Eine Betrachtung anläßlich der ersten deutschen Schaufenster-Schau in Leipzig im Hinblick auf die kommende Saison

Im Leipziger Grassimuseum wurde am Sonntag den 14. Oktober die erste Deutsche Schaufenster-Schau eröffnet. Da die Schaufenster-Dekoration in unserer Zeit als ein Kunstzweig gilt, und die Schaufensterauslagen immer mehr als Gradmesser des Geschmackes und der Kultur Bedeutung erlangen, hat sich die Leitung des Leipziger Kunstgewerbemuseums in den Dienst der Sache gestellt. Die Ausstellung will das Verständnis der künstlerischen Dekoration in weitesten Kreisen wecken, andererseits will sie Mittler sein zwischen Wirtschaft und Kunst. Die Werbe- und die Weihnachtszeit, besondere Ereignisse für den Juwelier, stehen nahe bevor. Einige Betrachtungen über das Schaufenster und seine Dekoration dürften daher willkommen sein.

Die Schaufensterkunst entwickelt sich zusehends von Jahr zu Jahr immer mehr, so daß es auch für den Juwelier unbedingt erforderlich ist, im gleichen Tempo Schritt zu halten. Die ganze Bewegung ist historisch gemessen, noch sehr jung, dennoch hat sie sich schon zu einer beachtlichen Höhe entwickelt, die zu zeigen man in Leipzig die Schaufenster-Schau eröffnet hat. Völlig neue Wege zeigt die Ausstellung den Geschäftsleuten, und besonders viel Anregungen, auch zu neuen Eigenideen gibt sie dem Juwelier. Und jedem, der die Ausstellung mit Überlegung besucht, und vor allem jedem modern eingestellten Menschen, wird deutlich zu Bewußtsein kommen, daß es gar kein wirksameres Werbemittel geben kann, als die Auslagen seiner vor aller Welt dargebotenen Waren so geschmackvoll und blickfangend wie möglich zu gestalten. Blickfang! das ist der Sammelbegriff dafür, wenn heutzutage jemand ein Schaufenster als gut gelungen bezeichnet.

Aus der fiebernden Lebendigkeit des Stadtlebens ergibt es sich von ganz allein, daß besonders die Schaufenster den Blick der Passanten auf sich zu lenken wissen, die dem Auge einen gewissen Ruhepunkt gewähren, die sachlich gestaltet sind. Um dies aber zu erreichen, ist vor allem eine unbedingte Anpassung an den herrschenden Zeitgeist nötig. Der heutige, moderne, sachlich eingestellte Mensch will nichts mehr wissen von überflüssigen schreienden Reklamemitteln, von überladenen Schaufenstern, sei es durch Waren oder Dekorationsgegenstände. Er ist wählerisch, er will den Anblick eines Schaufensters genießen. Wenn natürlich die edlen Waren des Juweliers exakt geordnet, in völlig gleichmäßigen Abständen und Reihen wie eine Kompanie Soldaten im Schaufenster liegen, kann von einem genußreichen Anblick keine Rede sein. Gerade der edle Charakter der Ware, ganz gleich ob Schmuck oder Edelgerät, kann erst dann völlig zur Geltung kommen, wenn er durch entsprechende Dekorationen besonders dokumentiert wird. Ein Fenster der Schule Reimann ist dafür direkt vorbildlich. In der Mitte eines ziemlich geräumigen Schaufensters sind zwei, in der Rundung eines Viertelkreises gebogene, treppenartig abgestufte und mit beige-bräunlichfarbenem Samt überzogene Pappwände aufgestellt. Auf den, im Verhältnis zur Wand etwas breiteren Plateaus der einzelnen Absätze, sind Edelgeräte aufgestellt, die sich durch die völlige Isolierung voneinander, und durch den Samthintergrund des nächsten Absatzes sehr markant abheben. Rechtwinklig davon im Hintergrund steht ein Spiegel in dem der Beschauer die beiden Wände von der Innenseite betrachten kann. Im Vordergrund rechts stehen große Würfel, links flache Rechtecke, auf denen Schmuckstücke gefällig gruppiert sind. Der Boden ist mit grau-beigefarbenem, der Hintergrund

mit rein beigefarbenem Stoff ausgelegt. Durch den feinnüancierten Farbenwechsel, sowie durch die geschmackvolle Anordnung der Dekorations-Gestelle wird das Edle der Auslagen in reichem Maße betont. Alles in allem macht das Ganze den Eindruck, den man bei einem Juwelierschaufenster voraussetzt, einen eleganten und einladenden zugleich. Durch die interessanten Wirkungen der einzelnen Details werden die Beschauer gefesselt, sie freuen sich über die reizvolle Anordnung der Geräte und des Schmuckes und was die Hauptsache ist, bei solchem Kunstgenießen werden Wünsche geboren! Das zweite Schmuckfenster der Schule Reimann ist ebenfalls sehr wirkungsvoll gestaltet, nur macht es durch das Bespannen des Bodens und Hintergrundes mit schwarzem Stoff und durch die bläulich schimmernde Unterbeleuchtung nicht unbedingt den Eindruck des edlen Metalls, sondern man könnte es ebensogut für Zinn oder sonstiges anderes Metall halten. Und zwar kommt es dadurch, daß die an sich schon einfachen, vollkommen sachlich ausgeführten Edelgeräte durch die ungünstigen Farben einen nüchternen Eindruck machen, was sie erstens gar nicht sind, und was eben bei einer besseren Farbenwahl absolut nicht vorkommen würde. Man sieht daraus, daß es für den Juwelier das Wichtigste ist, bei der Farben- und Formenwahl der Dekoration unbedingt darauf zu achten, daß der Ausdruck des Edlen erhöht, und nicht wie bei dem letzten Fenster verschleiert wird.

Beachtenswert und für den Juwelier von großem Wert sind die fertigen Dekorationsgegenstände, die die Industrie herstellt. Da gibt es Ständer für Handtaschen und hauptsächlich die elektrischen, beweglichen Etageren. Auch um die einzelnen Schmuckarten etwas zu gruppieren, gibt es sehr wirksame Dekorationsgestelle. Zum Beispiel sind an einer kleinen, durch Oberlicht beleuchteten Wand kleine, viereckige Samttafeln mit je einem Ring oder Ohrgehänge stufenartig angebracht, so daß das Ganze den Eindruck einer kleinen Treppe macht. Eins aber darf vor allen Dingen nicht vergessen werden, das wichtigste Hilfsmittel der Dekoration: die Beleuchtung. Unzählige Wirkungen hat man ihr zu verdanken. Immer aber wird nach Neuerungen gesucht, um noch größere Wirkungen zu erzielen. Auffällig auf der Leipziger Ausstellung war, daß man keine einzige Lampe sah, sondern nur verdeckte Beleuchtung. Besonders Silbergegenstände treten durch diese Beleuchtungsart wesentlich plastischer hervor als sonst.

Auch ist man neuerdings bei verschiedenen Waren zu der Ansicht gekommen, das allzu große Schaufenster mit einem etwas kleineren in Augenhöhe zu vertauschen. Der Vorübergehende wird dadurch unwillkürlich zu einer etwas intimeren Betrachtung der Waren veranlaßt. In Paris haben führende Juweliere diese Art Schaufenster bereits bis zu vitrinenartigen Schaukästen verkleinert, in denen man neben den modernen Dekorationsgestellen auch geschmückte Hände und Büsten sehen kann.

An und für sich ist es für die Branche der Juweliere nicht immer leicht, direkte Neuerungen auf dem Gebiet der Werbung ausfindig zu machen. Dennoch aber kommt man durch Zufall auf Gedanken, die zu einer Verwendung möglich sind. Wenn man ein Juwelierschaufenster näher betrachtet, so vermißt man unbedingt bei besonderen Steinen hier und dort eine kleine Erklärung. Zum Beispiel könnten folgende Texte eine Anregung dazu geben:

Beachten Sie den wunderbaren, weichen Farbton des Padparadschas! oder: Rubine aus Birma in einer seltenen Taubenblutfarbe! oder: Kornblumenblaue Saphire aus Birma! oder: Sehr selten! Ganz reiner Uralsmaragd! oder: Perlen aus dem Persischen Golf! oder: Zart goldgelb schimmernde Panama-(Venezuela)-Perlen! usw.

Der Kunde oder der das Schaufenster Betrachtende möchte gern wissen! Das Wissensbedürfnis steht in unserer Zeit ganz speziell im Vordergrunde. Sagen wir deshalb dem Publikum, wo unsere Edelsteine und Perlen herkommen, wie sie heißen und was sie für Eigenschaften haben! Wie oft hört man vor dem Fenster eines Juweliers sagen: „Was mag das für ein Stein sein, sehen sie nur das wundervolle Farbenspiel". Hier gehören kleine Kärtchen hin, die das Wissenswerte vermitteln. Was das Publikum weiß, davon spricht es auch gern, und von Dingen, die viel besprochen werden, wird auch verkauft. Hingegen werden Dinge über die man nicht ganz sicher orientiert ist, niemals ins Gespräch gezogen. Es ist also zum allgemeinen Nutzen der Branche, wenn dem Publikum die Sicherheit des Wissens vermittelt wird.

Schaufenster als Werbemittel / Weihnachtliche Schaufensterkunst

Unter den vielen Definitionen über das Wesen und den Wert des Schaufensters als außerordentliches Reklamemittel leuchtet eine hervor, die das Schaufenster mit Toilettenzwang geschäftlicher Unternehmen vergleicht, die, wie die Modekleidung, verschiedene Schattierungen wählt, um repräsentationsfähig und konkurrenzfähig zu sein. Gut dekorierte Schaufenster sind nicht nur Maßstab und Prüfstein für die Anregung der Kauflust, sie sind, besonders in der geschäftlichen W e i h n a c h t s z e i t, also in der Epoche, die in den Wochen vor Weihnachten die Kauflust anzuregen und wachzuhalten hat, ein Hauptfaktor für das Bekanntwerden und die Beliebtheit eines Geschäftes.

Als man in seinen Glanzzeiten einen berühmten Filmschauspieler fragte, worauf seine großen Erfolge zurückzuführen seien, antwortete er: auf meine Menschenkenntnisse. Kein Beruf, ob Künstler oder Kaufmann, kann auf genaue Kenntnis seines Publikums verzichten und gerade beim weihnachtlichen Schaufenster als Kundenwerbemittel muß von vorhinein festgestellt sein, was auf das Publikum am besten wirkt. Ganz richtig wendet man sich, sozusagen vom Schaufensterstandpunkt aus, an die Psyche der Käufer und solcher, die es werden sollen. Die Psyche des Menschen und am meisten die Psyche der Frau ist durch Kaufangebote, durch das Auftreten der Ware im Schaufenster, stark zu beeinflussen. Die Phantasie wird durch die ausgestellten Waren, durch die ganze Inszene des Schaufensters angeregt. Die Psyche des Schaufensterbetrachters stellt sich bei praktischen Dingen sofort „auf Wert“ ein oder empfindet bei Luxusgegenständen künstlerisches Behagen. Immer aber treten sofort Vorstellungen für Verwendungsmöglichkeiten ein. Diesem Anreiz, der von den Schaufenstern ausgeht, folgt dann allmählich oder rasch Kaufentschluß, oft aus zweckdienlicher Notwendigkeit, oft aus Freude am Besitz, oft aber nur aus dem Triebe der Umsetzung von Gedanken in die Tat. F. Vallentin vergleicht die lebendige Triebkraft des Schaufensters, die um die Weihnachtszeit den höchsten Kurvenstand erreicht, mit einem Bazillus, der zur Kauflust die Sinne des Schaufensterbetrachters anregt, der den Gedanken der Kaufnotwendigkeit fortpflanzt. Mit dem Augenblick, wo der Mensch von dem Schaufensterbazillus befallen wird, wird er den Anreiz, den der Ausstellungsgegenstand im Schaufenster ausströmt, nicht mehr los, erst nach getätigtem Kauf wird man, um im Bilde zu bleiben, immun. Diese Umstände macht sich natürlich die moderne Schaufensterkunst just um die weihnachtliche Geschäftszeit gründlich zunutze. Dabei ist nicht immer das künstlerische Moment ausschlaggebend für die Werbekraft des Weihnachtsschaufensters. Man erkannte gerade in letzter Zeit, daß das Prinzip von der koloristischen Flut im Schaufenster den Reiz der Schaufensterobjekte erdrückt. Das Schaufenster ist doch etwas anderes als Revue, als Spiel und Zerstreuung. Seine Hauptrolle besteht darin, Waren, seien es Juwelen oder Kleider, Möbel oder Haushaltungsgegenstände, Schuhe oder Spielzeug so vorzuweisen, daß sie in einer harmonischen Inszenierung als Einzelgegenstände schön und gefällig wirken, daß sie Unentschlossene und Wankelmütige in ihrer stummen Sprache, die durch einen Gebrauchs-, Preis- oder Spezialhinweis lebendig werden kann, zugunsten des Kaufes beeinflussen. Das originell Ausgedachte und das Gemütvolle findet im Weihnachtsschaufenster immer Widerhall bei der Käuferwelt, von originell-wirkungsvollen Schaufenstern spricht — welch Riesenwerbemittel! — vor Weihnachten die ganze Stadt.

Einige Ideen seien festgehalten, die in den letzten Jahren sich in der Schaufensterwerbung als erfolgreich erwiesen:

Ein Juwelier einer aufstrebenden Großstadt veranstaltete einen vorweihnachtlichen Schönheitswettbewerb zwischen ausgestellten Besteckmustern. Es gab Preise und Trostpreise in Form von Bestecken. Die ganze Stadt sprach knapp vor Weihnachten vom Besteckmuster Nr. Soundsoviel, für dessen schlichtes Silbermuster sich der Großteil der Beschauer entschieden hatte. Durch die Veranstaltung wurde man auf den Juwelier, auf seinen Geschäftsgeist, auf Bestecke als Geschenke und auf ein allgemein günstig beurteiltes Besteckmuster aufmerksam gemacht. Der Erfolg: der Besteckkauf konzentrierte sich zu Weihnachten auf das Geschäft mit dem Schaufensterwettbewerb.

Ein Maßschneider veranstaltete eine Weihnachts-Verlosung in der Art, daß er alle im Weihnachtsvierteljahr (IV. Quartal), bezahlten Rechnungen mit einer fortlaufenden Nummer versah. Ins Schaufenster stellte er drei Modelle von Anzug, Paletot und Frack, nach denen der durch das Los gewählte Gewinner sich nach Maß ein kostenloses Weihnachtsgeschenk sichern konnte. Das Schaufenster war immer von Gewinnsüchtigen belagert, das Weihnachtsgeschäft des findigen Schneidermeisters florierte.

Wer bekommt die hochmoderne Schlafzimmereinrichtung ohne einen Pfennig Zahlung? So rief ein Plakat aus dem Schaufenster einer Möbelhandlung vor Weihnachten die Passanten an. Auskunft im Laden. Die Auskunft besagte, daß bei einem Notar eine dem Geschäftsinhaber und allen Angestellten unbekannte Nummer hinterlegt worden sei, die nach Kontrolle des Notars dem Kunden zufalle, der nach der aufliegenden Weihnachtskundenliste mit der Gewinnummer korrespondiere. Das Möbelgeschäft hatte dank der Schaufensterlockung viel zu tun, denn jeder Käufer hoffte im Geheimen, daß er als der vom Glücke Begünstigte den ansehnlichen Weihnachtsgewinn unter den Tannenbaum stellen könne.

Ein findiger Geschäftsmann nahm vor Weihnachten die Verglasung des Schaufensters heraus und ließ das Schaufenster, aus dem einige Waren zur Herstellung von „Lücken“ aufs Lager kamen, von einem Uniformierten der Wach- und Schließgesellschaft bewachen. Ohne sein Zutun kam auf diese Weise das Gerücht von einem Einbruch und einem Weihnachtsausverkauf auf, — erst nach glänzendem Weihnachtsgeschäftsgang erfuhr die Öffentlichkeit, daß es sich um einen Reklametrick gehandelt habe.

Häufig wenden Geschäfte für ihr weihnachtliches

Schaufenster den „Berufskunden“ an, der vor dem Schaufenster stehend, die Stehenbleibenden auf Waren und Preise in geschickter Weise aufmerksam macht und als Einkaufsstelle für den Weihnachtsbedarf Firma und Straße in wiederholter Gesprächsformel wirksam kundgibt.

Zu Weihnachten läßt die Schaufensterkunst in der verschiedensten Weise sich wirkungsvoll ausnützen. Am besten durch Originalität, durch das gut in Szene gesetzte. Darum soll man Weihnachtsschaufenster nicht auf Ware als Ware, sondern auf Ware als Interessengegenstände dekorieren, denn das ist das ganze Geheimnis der weihnachtlichen Schaufensterkunst! — Schaufensterreklame bezweckt keine Renommage auf Kosten des gesunden Menschenverstandes, sondern stellt eine mit besonderen Mitteln zur Kundenwerbung betriebene mnemotechnische Suggestion dar.

Die kulturelle Aufgabe des Goldschmiedes unserer Zeit

Die Hauptsaison des Jahres steht vor der Tür, überall rüstet man zum kommenden Werbefeldzug, und das ist gut. Unsere Branche beginnt sich erst jetzt allmählich von den vergangenen trostlosen Zeiten zu erholen, und mit Recht hat man die Propaganda mit allen nur möglichen Mitteln in den Vordergrund gerückt. Doch es ist gefährlich, der Parole „Geschäfte um jeden Preis“, rückhaltlos zu folgen. Der Goldschmied hat auch kulturelle Aufgaben zu erfüllen. Es genügt nicht, daß das Schaufenster mit Industrieerzeugnissen aller Art vollgestopft wird, so unumgänglich es auch für die meisten Juweliere zufolge der gesunkenen Kaufkraft der Bevölkerung ist, in erster Linie für die breite Masse berechnete Waren zu führen, die der noch vorhandenen bescheidenen Kaufkraft angepaßt sind. Wenn schon, so sei man bei seinen Dispositionen wenigstens aber darauf bedacht, das Niveau der Industrieerzeugnisse zu heben, insofern daß man nur solche Waren einkauft, die dem allgemeinen Zeitgeschmack in weitgehendstem Maße entgegenkommen. Es ist nur zu begrüßen, daß in unserer Industrie seit einiger Zeit Bestrebungen im Gange sind, für die serienweise Herstellung von Schmuck und Geräten geschmacklich hochstehende Modelle zu schaffen. Somit wird vor allem erreicht, daß das Geschmacksempfinden der breiten Masse gehoben wird. Der Goldschmied hat hier in gewissem Sinne erzieherisch zu wirken, und es ist dieses ein Bestandteil seiner kulturfördernden und -erhaltenden Aufgabe. Es ist schon wichtig, daß man sich mit seinen Verkaufswaren der Entwicklungsrichtung anderer Branchen anpaßt, genau so, wie heute niemandem mehr zugemutet wird, sich einen Spiegel mit vergoldeter verschnörkelter Jugendstilumrandung zuzulegen, dürfte es vergeblich sein, Schmuck auszulegen, der vielleicht vor einigen Jahren oder Jahrzehnten zu verkaufen war.

Wer auf der vergangenen Herbstmesse Gelegenheit hatte die Kunstgewerbeschau im Leipziger Neuen Grassi-Museum zu besuchen, wird bei der Betrachtung der Erzeugnisse unserer Branchen nicht umhin können zu konstatieren, daß sich hier immer deutlicher eine Schmuckrichtung herausbildet, die eine Parallele zur heutigen Architektur und Malerei usw. anzustreben scheint. Und mehr noch, man fragt wieder nach qualitativ hochstehender künstlerischer Wertarbeit. Wer noch zu behaupten wagt, das Handwerk sei tot, es lebe die Maschine, wird hier Lügen gestraft. Ich hatte Gelegenheit, mit einem ausstellenden Schmuckschöpfer während der Herbstmesse zu sprechen. Er versicherte mir, daß gerade aus Privatkreisen, die ja die Kunstgewerbeausstellungen der Messe besonders aufsuchen, unzählige Anfragen an ihn gerichtet wurden, woraus doch deutlich zu erkennen ist, daß für kunstgewerbliche und künstlerische Erzeugnisse ein großes Interesse besteht. Vielfach sprachen die Leute ihre Verwunderung darüber aus, daß man solche Erzeugnisse, wie hier auf der Messe, ja bei keinem Ladengoldschmied zu sehen bekomme! Hier liegt die Sache im Argen! Der heutige Goldschmied hält es nicht mehr für nötig, etwa Stücke aus eigener Werkstatt in sein Fenster zu legen, er vergißt, daß er in erster Linie Goldschmied ist, er will Kaufmann sein, Geschäfte machen um jeden Preis, und das kann für ihn verhängnisvoll werden. Die Warenhauskonzerne und die finanzkräftigeren Groß-Juweliere werden ihn erdrosseln, wenn er sich nicht auf sich selbst besinnt und den Wert der Eigenarbeit erkennt. Damit soll nicht gesagt sein, daß der Ladengoldschmied Industrieerzeugnisse überhaupt aus seinem Warenbereich verbannen soll, aber er muß berücksichtigen, daß es auch unter seinen Kunden Leute gibt, die vielleicht in ihrer Wohnungseinrichtung, in der Kleidung usw. der herrschenden Kunstrichtung und dem modernen Geschmacksempfinden angepaßt sind, für diese kann auch nur gediegener, parallel zu dem Vorstehenden gearbeiteter Schmuck und ebensolche Geräte in Frage kommen. Diese modernen Kunden werden eben ihre besonderen Wünsche bei der Anschaffung von Schmuck und Geräten zum Ausdruck bringen und nicht ruhen, bis sie das Geeignete gefunden haben. Darum gehört auch moderner, handgearbeiteter Schmuck in die Auslage, damit man auch von außen erkennt, daß die Goldschmiedekunst mit den anderen Branchen Schritt hält.

Es hilft nichts, daß man Vogelstraußpolitik treibt, es darf nicht vergessen werden, daß heute zahlreiche Zeitschriften ihre Leser auch über die neue Richtung im Schmuckgewerbe unterrichten.

Überall finden sich bebilderte Artikel mit den Schöpfungen namhafter Künstler, das darf der Goldschmied nicht ungenutzt lassen, hat es doch Kämpfe genug gekostet, die verschiedenen Zeitungen im Zeitalter des Radios und Autosports überhaupt dazu zu bewegen, derartige Artikel zu veröffentlichen. Es muß eben alles Hand in Hand gehen, und der Goldschmied muß sich schon rühren. Es kann nur nochmals an die kulturelle Aufgabe des Goldschmiedeberufes erinnert werden. Der Goldschmiedemeister vergangener Epochen muß wieder zu seiner einstigen ruhmreichen Bedeutung gelangen, die Wege dazu dürften heute als geebnet zu bezeichnen sein. Und dann sind wir es schon unseren Jüngsten, unserem Nachwuchs schuldig, es genügt nicht, daß ein Lehrling nur Reparaturen und kleine Neuarbeiten macht, lassen wir unsere Jüngsten den Schmuck unserer Zeit schaffen, die Nachwelt wird einst das Urteil über uns sprechen, sehen wir zu, daß dieses nicht ungünstig für uns ausfällt. Die kulturelle Bedeutung der Goldschmiedekunst steht außer Zweifel, wir haben die heilige Pflicht, nicht stehen zu bleiben, sondern weiter aufzubauen. Und das können wir nur, wenn wir wieder selbst schaffen. In gewissem Sinne ist die Wiederaufnahme der Qualitätsarbeit und die Pflege derselben sogar eine Lebensfrage des Goldschmiedeberufes. Nach einer jahrelangen Pause besinnt man sich in weiten Kreisen wieder auf kulturelle Güter, man verlangt nach ethischen Werten, die auch im Schmuck vorhanden sind. Die Persönlichkeit des Einzelnen kommt wieder zur Geltung und individueller Schmuck kann hierbei nicht fehlen. Die für Schönheit auf kunstgewerblichem Gebiete empfänglichen Menschen drängen sich auf den Ausstellungen, die hier und da veranstaltet werden, das wissen sogar schon die Warenhäuser, und manche Schmuckauslagen in geschmackvoll dekorierten Vitrinen versuchen, wie eine Ausstellung zu wirken, und nicht selten begegnet man, getreu nach amerikanischem Muster, auch bereits in Deutschland geschlossenen Ausstellungen von namhaften Schmuckkünstlern, leider in Warenhäusern.

Dazu gesellen sich die gar nicht so seltenen Kunstgewerbeläden, schon längst nicht mehr sieht man hier nur billige Messingbroschen, Geräte; nein, neben hochwertigen Stoffen, Keramiken und Porzellanen begegnet man immer mehr kunstgewerblichem Silber- und Goldschmuck, Kleinsilbergegenständen und handgearbeiteten Servicen in Silber. Wollen wir denn untätig zusehen, wie andere mit dem Wiedererwachen des Qualitätsbegehrens das Geschäft machen? Die Sache ist ernster, als man auf den ersten Blick wohl annehmen mag, und es wäre nur jedem wahrhaften Goldschmied zu empfehlen, sich eingehend mit allen Fragen in diesem Zusammenhang zu beschäftigen. Die augenblickliche Saison ist für die volle Initiative des Goldschmieds zur Lösung des Problems die denkbar günstigste, darum nutze jeder die Zeit, den es angeht! Knusperle.

Was sagen die Anhänger der Ausverkäufe? · J. Reimann, Berlin

Motto: Eines Mannes Rede, ist keines Mannes Rede,
Man muß sie hören alle beede.

Nachdem an dieser Stelle verschiedentlich die Ausverkaufs**gegner** zu Worte gekommen sind, so ist es ganz interessant, auch die Argumente der **Anhänger** von Ausverkäufen zu hören.

Übrigens spielt sich dieser Meinungsstreit, welcher unser verhältnismäßig kleines Gewerbe bewegt hat, jetzt in fast allen Branchen ab, die es mit Einzelhändlern zu tun haben, und — er ist bis heute nicht überall entschieden — — — —

Doch zur Sache:

Zuerst einmal weisen die Befürworter von Ausverkäufen den Vorwurf zurück, daß dadurch das **reguläre Geschäft geschädigt** würde. Sie meinen im Gegenteil, daß durch die niedrigen Ausverkaufspreise erst jenen breiten Volksmassen Anschaffungen möglich wären, die sonst gar nicht daran denken könnten. Mit anderen Worten, daß nur auf dem Wege über Ausverkaufsveranstaltungen **Umsatzsteigerungen** zu erzielen sind, welche unter normalen Umständen auf keinen Fall zu erreichen seien.

Es würde auch, da sich Unkostenerhöhungen bei Ausverkäufen im allgemeinen wohl kaum ergeben, der gesamte Geschäftsapparat weit besser ausgenützt und die berüchtigte „tote Saison" zum Teil damit überbrückt.

Aber auch **volkswirtschaftlich** gesehen seien Ausverkäufe ein **wertvolles Mittel**, um einen schnelleren Kapitalumschlag herbeizuführen, die Läger zu verkleinern und somit eine bessere Verzinsung des Anlagekapitals zu erlangen. Weil viele sonst unverkäufliche Waren bei Ausverkäufen gegen bar weggingen, so könnten die anderen Lieferungen ebenfalls per „Kasse" bezahlt werden und durch Ausnutzung des Skontos wiederum billiger zum Verkauf kommen, so daß auch demjenigen, der in Ausverkäufen kauft, durch diese ein Vorteil erwächst.

Ferner wird ausgeführt, daß die **Mode heutzutage viel öfters wechsele** als früher, und da diese vor allen Dingen in viel breitere Volksmassen eingedrungen ist wie ehemals, so ergibt sich daraus ein erheblich **rascheres Veralten der Warenläger**. Damit verbunden ist schwere Verkäuflichkeit auch von leicht unmodernen Waren. Wenn diese Objekte nicht schnellstens durch Ausverkäufe abgestoßen werden, so fallen sie oftmals beinahe gänzlicher Entwertung anheim und vermindern so ein etwa noch nützbares Volksvermögen. —

Auf jeden Fall wird einer Verbowelung der Läger und Ansammlung von Ladenhütern durch Ausverkäufe auf wirksamste Weise vorgebeugt. — Dabei sei mancher weniger bemittelte Käufer noch froh, einen Gegenstand von guten Qualitäten zu erstehen, auch wenn er nicht so ganz „letzter Schrei" ist.

Eine weitere Beschuldigung der Ausverkaufsgegner bilde die Feststellung, daß in sehr vielen Fällen Waren extra für die Ausverkäufe angefertigt werden, was sozusagen einer Irreführung des Publikums gleichkäme. — Dazu wäre zu bemerken: Jeder erfahrene Einzelhändler weiß, daß man ältere „ausgeklaubte" Läger erst durch geeignete Nachschübe „sortieren" muß, um sie verkaufsfähig zu machen. Zum Beispiel werden selbst recht passable Alpakabestecke liegen bleiben, wenn entweder nur die Messer oder nur die Gabeln vorhanden sind. In Porzellan und vielen Artikeln ist es ähnlich.

Weiter, so sagen die Ausverkaufsgegner, gäbe es sehr viele Branchen, wo bei Fabrikanten oder Grossisten gute, aber schwer verkäufliche Halbfabrikate (Stoffe, Holz- oder Metallteile usw.) liegen, die man in billige Konsumartikel verarbeitet, um sie wenigstens auf diese Weise in den Verbrauch überzuleiten und so zu retten, was zu retten ist.

Endlich, so heißt es, häufen sich, besonders in den Bekleidungsgewerben, bei Großhändlern oder Erzeugern eine Menge von Waren an, die vor Eintritt in die neue Saison auf jeden Fall abgestoßen werden müssen, da diese Kreise ihren Kunden unmöglich mit veralteten Modellen aus der letzten Musterung kommen dürfen. — So bleiben eben nur als letzte Absatzmöglichkeit die Ausverkaufsveranstaltungen des Einzelhandels. Und das ist diesem schließlich viel lieber, als wenn der Großhändler die Restbestände bei seinem Saisonschluß (der viel früher liegt als der des Einzelhändlers) als „Reisemuster" durch Zeitungsinserate an das Privatpublikum zu verkaufen sucht. Zu Engrospreisen natürlich, was den Detailleur immer besonders freut — — —

Aber die Verfechter der Ausverkäufe gehen noch weiter und wollen dieselben nicht nur zeitweise stattfinden lassen, sondern direkt zu einer ständigen Einrichtung machen. Wie es in Amerika bereits als „basement-system" der Fall ist.

Was ist nun das „basement", dessen Vaterschaft der bekannte Warenhauskönig Filene in Boston für sich in Anspruch nimmt?

Es ist dies ein Verkauf von Waren im „basement" (den Kellergeschossen der Firma), die automatisch im Preise immer billiger werden, je länger sie dort ausliegen. Kostet also der Gegenstand z. B. 1 Dollar als Grundpreis, so wird er nach 2 Wochen auf 0,75 ermäßigt, nach 3 Wochen auf 0,50 gesenkt, um nach 4 Wochen nur noch 0,25 zu kosten. Geht er in der 5. Woche auch nicht weg, so wird das Stück entweder verschenkt oder vernichtet!

Allerdings werden in diesem sozusagen permanenten Ausverkauf nur zum kleineren Teile Waren angeboten, die als schwer verkäuflich aus den regulären Beständen der Firma dorthin aussortiert wurden, sondern es handelt sich fast durchweg um Gelegenheitspartien, die aus irgendeinem Grunde vom Großhandel oder der Fabrikation billig abgestoßen werden. — Dabei wird seitens der Ausverkaufsfirma aber immer auf gute Qualität geachtet. Kleine Fehler oder leichte Unmodernität spielen dagegen keine Rolle.

Der Umsatz dort schwankt zwischen 11—22 mal im Jahre (oh, wir Armen aus der Goldschmiedebranche!), und daß die Ausverkaufsidee in diesem Rahmen gut ist, beweist die Tatsache, daß von den ausgestellten Waren bereits 94% in dem ersten Termin von 2 Wochen verkauft waren, wie Dr. W. Pelletier in seiner „Amerikareise des Nürnberger Bundes 1927" berichtet. — Dieses „basement" kennt keine toten Saisons, es geht das ganze Jahr. Es ist in Amerika mit mehr oder weniger großem Erfolge nachgeahmt worden. Ja, einige Firmen wollten diesen Dauerausverkauf noch verbessern und den Geschäftsapparat noch mehr ausnutzen und verkaufen in dieser Abteilung nur vormittags.

Was Wunder, daß man nun glaubte, auch in Deutschland etwas ähnliches probieren zu können. Und so ließ eines Tages ein Provinzkaufhaus eine Anzeige mit folgender Redigierung erscheinen:

> Wir ermäßigen unsere Preise für Waren, die nach einer bestimmten Zeit zu den ausgezeichneten Preisen nicht verkauft worden sind! Auch reguläre Waren.
>
> Die ermäßigten Preise sind unsere S. C. Stern-Preise. Das gelbe Sternetikett ist das Kennzeichen für alle Waren, die zu S. C. Stern-Preisen zum Verkauf gelangen.
>
> S. C. Stern-Preise dienen daher der Verbilligung der von uns geführten Waren sowie der rationellen Lagerausnutzung.

Fehlte nun bloß noch, daß sich die betreffende Firma ihre alten Keller zu Verkaufsräumen hätte ausbauen lassen, dann wäre das große amerikanische Vorbild genau kopiert gewesen. Das Nachmachen ist oftmals leicht, wenn es nur auf die Äußerlichkeiten ankommt. Sie wissen doch: „Wie er sich räuspert und wie er spuckt..." Leider habe ich nichts gehört, wie die Sache dort weiter ausgefallen ist. —

Schließlich sind die Anhänger der Ausverkäufe der Ansicht, daß wohl ab und zu das reguläre Lagergeschäft durch den Ausverkauf den oder jenen Posten einbüßen wird, aber im großen und ganzen spiele dieser Ausfall im Vergleich zu den geschilderten Vorteilen der Ausverkäufe eine ganz untergeordnete Rolle — — —

Aus allen diesen Gründen seien deshalb Ausverkäufe privat- und volkswirtschaftlich eine recht erfreuliche Einrichtung.

Wie verhält es sich nun mit der Nutzanwendung des eben Vorgetragenen auf unser eigenes Gewerbe? Wir werden sehen, daß die für andere Branchen wirklich ins Gewicht fallenden Umstände nur zum kleinsten Teile bei uns zutreffen: Ein Massenkonsum von Schmuck ist in unserem verarmten Lande vorläufig nicht zu erwarten, und wenn dieser noch so billig angeboten würde.

Wertgegenstände, wie sie die Artikel unserer Branche schließlich doch darstellen sollen, werden bestimmt an Wunschbegehrlichkeit verlieren, wenn sie in den Ausverkauf kommen. (Die Einzelfälle, wo gewisse Kunden auf „Gelegenheiten" fliegen, gehören auf ein ganz anderes psychologisches Konto.)

Halbfabrikate, die als schwer verkäuflich bei Fabrikanten lagern und voraus unter geringen Kosten schnell verwertbare Ausverkaufsware werden könnte, gibt es in unserem Gewerbe kaum. Gewöhnlich schmilzt man so etwas ein.

Grossisten- oder Fabrikantenläger, die mit unmodernen Waren überfüllt sind, dürften bei Edelmetallartikeln wohl nicht anzutreffen sein. Übrigens disponiert in unserer Zeit des allgemeinen Dalles niemand so groß, daß er mit erheblichen Vorräten aufsitzt.

Bleibt für die Ausverkaufsfreunde eigentlich nur noch der letzte Grund: Befreiung der Einzelhandelsläger von schwerverkäuflichen Artikeln, bessere Ausnützung des investierten Kapitels und den anderen oben aufgezählten damit verbundenen erfreulichen Nebenerscheinungen.

Nachdem aber der soeben stattgefundene Reichsverbandstag in Idar-Oberstein wiederum einhellig beschlossen hat, von Ausverkäufen in unserem Fache abzusehen, so scheinen die Kollegen nach reiflichster Überlegung darin keine nennenswerten Vorteile erblickt zu haben, so daß die Debatte, ob Ausverkäufe oder nicht, bei uns für absehbare Zeit geschlossen sein dürfte.

Rostfreier Stahl

Die Eigenschaft des Eisens wie des Stahles, zu „rosten", d. h. mit dem Luftsauerstoff eine Verbindung einzugehen, ist ja allgemein bekannt; insbesondere haben unsere Hausfrauen mit diesem Nachteil unangenehme Bekanntschaft gemacht, da bei Außerachtlassung der kleinsten Vorsichtsmaßregeln ihnen durch Rostansetzen an Messern, Gabeln usw. viel Arbeit und Ärger erwachsen.

Hauptsächlich jedoch in der Technik, vornehmlich der Maschinenindustrie mußte man diesem Umstand erhöhte Rechnung tragen, denn nicht nur werden die Bedingungen, unter denen eine Maschine arbeitet und arbeiten soll, hierdurch geändert, sondern auch ein rationelles Arbeiten in Frage gestellt und der Wirkungsgrad (die Leistung) herabgesetzt. Auch die Stabilität leidet darunter, indem der Rost das Gefüge des Eisens und Stahles angreift, „durchfrißt", so daß es zum Bruch des betr. Teiles führen und Menschenleben gefährden kann.

So war es das Bestreben unserer Technik, diesem Übel abzuhelfen und man wandte die verschiedensten Mittel an, das Rosten des Materials, wenn nicht zu unterbinden, so doch hinauszuzögern. Denn bisher war man nur in der Lage, nachträglich den fertigen Baustoff am Rosten zu verhindern, indem man die allgemein übliche Methode des rostschützenden Anstriches anwandte. Die ideelle Lösung: Die Erzeugung eines Materials, das von vornherein keine Neigung zur Rostbildung zeigt, mußte gefunden werden. Durch jahrelange Versuche seitens unserer Wissenschaft und Technik ist uns nunmehr die Lösung dieser Aufgabe gelungen und von Erfolg gekrönt worden. Wir besitzen heute Stähle, die man als „rostfrei" bezeichnen kann, d. h. die unempfindlich sind gegen Luft-, Wasser-, Dampf-, Säure-Einflüsse u. a. m. Diese Rostsicherheit ist einmal auf die chemische Zusammensetzung des Stahles (erhöhter Gehalt an Chrom und Nickel), andererseits durch eine besondere Art der Wärmebehandlung bedingt.

Die Verwendung des rostfreien Stahles, dem fraglos eine gewaltige Entwicklung bevorsteht, auf technisch-industriellem Gebiete ist mannigfach. Zunächst dürfte die Maschinentechnik im Vorrang sich die Vorteile des rostfreien Stahles nutzbar machen. Das Gebiet, das sich dieser Industriezweig bereits erobert hat, geschweige noch erobern wird, ist überaus umfangreich.

Ein anderes wichtiges Verwendungsgebiet ist das der chirurgischen Instrumente. Durch die Notwendigkeit fortwährenden Auskochens in keimtötenden Flüssigkeiten, bestand hier Rostgefahr in erhöhtem Maße, und man war gezwungen, bei geringstem Rostansatz ein vollständiges Neuvernickeln der Instrumente vornehmen zu lassen.

Auf dem Gebiete des Zahnersatzes ist man dazu übergegangen, Gebißplatten aus rostfreiem Stahl herzustellen. Der Vorteil liegt hier sowohl in erhöhter Haltbarkeit der Stahlplatte gegenüber der Goldplatte wie auch in erheblicher Gewichtsverminderung (ca. 50% Differenz des Gewichtes), abgesehen vom Kostenstandpunkt.

Ganz besonders aber interessiert es uns, daß seit geraumer Zeit aus rostfreiem Stahl Messer, Gabeln,

Löffel, Scheren usw. hergestellt werden. Diese Artikel kommen unter der Bezeichnung „Nirosta" in den Handel. Obwohl diese Gegenstände augenblicklich noch etwas teurer als die aus gewöhnlichem Stahl sind, machen sie sich durch die geschilderten Vorzüge schon heute bezahlt. Bedeutet es doch eine Ersparnis an Zeit bei Gebrauch dieser Haushaltsgegenstände. Auch das „Schwarzanlaufen" der Messer beim Schälen von Kartoffeln wie Zerschneiden säurehaltiger Früchte (Zitronen u. ä.) fällt bei Anwendung der „Nirosta-Fabrikate" ganz fort.

Der Staubsauger in der Werkstätte des Gold- und Silberschmiedes

Reinlichkeit in der Werkstätte ist eine Grundbedingung für die Gesundheit der darin Arbeitenden. Da die Tuberkulose bei sitzenden Handwerkern, durch das fast ganz fehlende Tiefatmen in freier Luft, verheerend um sich greift und die meist kleinen Räume die Ansteckungsgefahr für die Gesunden vergrößern, so muß mit allen Mitteln für die Beseitigung des keimtragenden Staubes gesorgt werden.

Daß mit dem Auskehren durch den Lehrling der Staub eigentlich nur an einer Stelle aufgewirbelt wird, um sich an einer anderen wieder niederzusetzen, ist eine alte Erfahrung.

Das nasse Wischen ist eine Frauenarbeit, welche der Lehrling nur unvollkommen macht, weil er sich als angehender Mann schämt, mit dem Putzlumpen zu hantieren. Aus diesen, an sich unvernünftigen Gründen, ist die Reinigung in Kasernen zur Strafarbeit geworden.

Gibt man dem Lehrling aber einen Staubsauger in die Hand, so arbeitet er willig, da er mit einer Maschine gerne umgeht. Dem Manne liegt es ja im Blute, jeden zeitraubenden Arbeitsvorgang mit durchdachten Apparaten und Maschinen zu verkürzen und zu vervollkommnen.

Das nasse Wischen alter, gesprungener Fußböden mit wenig Wasser erzeugt die bekannte, häßliche Luft. Viel Wasser kann der Lehrling nicht benützen, denn das Krätzfaß ist klein und steht weit ab im Keller oder im Hofe. Was er hineinschüttet — muß er wieder abzapfen — also kommt das edelmetallhaltige Putzwasser nicht in das Krätzfaß, wenn der Meister nicht immer hinterher ist. Hat man aber einen Staubsauger und läßt damit am Abend — alle heiligen Zeiten auch die Wände — absaugen, so hat man den schädlichen Staub aus der Werkstätte und seinen Wert im Staubsaugerkessel und die Anschaffung eines solchen Apparates lohnt sich sehr bald. Das nasse Wischen läßt sich dadurch zwar nicht ersetzen, aber doch wesentlich vereinfachen. Der Staubsauger greift aber auch in die Tiefen, holt verlorene Steine und Schnitzel aus den Ritzen und ermöglicht das leichte Suchen derselben im Kessel.

So ein Staubsauger läßt sich aber nicht nur zur Gesundheitspflege — nein auch zu verschiedenen praktischen Arbeiten verwenden. Daß er in einer Emaillierwerkstätte, die ganz besonders staubfrei sein soll, nicht fehlen darf, ist eigentlich ganz selbstverständlich. Nimmt man nämlich, wie dies beim „Protos" sehr leicht geschehen kann, den Schlauch vom Saugröhrstutzen ab und steckt ihn in den Auspuff der Turbine, so hat man ein kräftiges Gebläse.

Steckt man den Koksschmelzofen an, so leitet man das Gebläse unter den Rost desselben; zieht der Kamin nicht recht, so bläst man in die Rohrklappe und der Ofen schnurrt.

Hat man ein großes Holzkohlenfeuer anzufachen, so besorgt dies mühelos der „Protos".

Steckt man an einen vom Verfasser erdachten Stutzen (Wilh. Woeckel in Leipzig stellt diesen Stutzen her und verkauft den Protos zum Fabrikpreis), eine Löt- oder Schmelzpistole, so hat man eine prächtige Preßluftanlage. Diese hat außer der Billigkeit den besonderen Vorteil, nicht an einen Ort gebunden zu sein, wie bei Motoren mit Riemenantrieb und Rohrleitungen. Sie hat die kürzeste und daher wirksamste Schlauchleitung, da sie überall hingetragen werden kann. Die mühevolle Arbeit des Blasbalgtretens fällt fort.

In den Abzug der Rauchkutte eingeleitet, ersetzt uns der „Protos" den Ventilator beim Ätzen, Auskitten, Gelbbrennen, Feuervergolden, Galvanisieren, Scheiden und Abtreiben. An dem Preßluftansatz ist ein Ventil für den Überdruck, welches auch für eine zweite Lötpistole beim Löten und Glühen großer Bleche gebraucht werden kann.

Durch Einleiten eines Trichters mit Quarzsand ergibt sich ferner die Möglichkeit des Mattblasens von Metall und Glas. Für einen kleinen und mittleren Betrieb eines Gold- und Silberschmiedes, eines Juwelieres, Emailleurs und Graveurs ist also ein Staubsauger, welcher auch als Gebläse benützt werden kann eine vorteilhafte Anschaffung. Andere Kleinkompressoren bedingen einen stärkeren Motor und eine feste Leitung. Eine stehende Anlage kann aber nicht überall gebraucht werden, da bei langer Leitung durch Reibungsverluste die Windstärke abnimmt.

Der „Protos" surrt zwar; exzentrische Kompressoren aber knattern unerträglich.

Wenn wir noch daran denken, welche Freude wir den Frauen durch Erleichterung des Haushaltes mit so einem Apparat machen können, so ist die Nützlichkeit nach allen Seiten erwiesen.

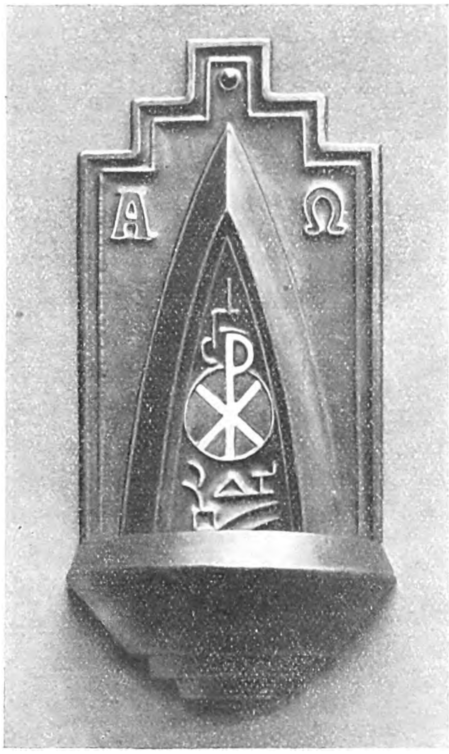
Julius Schneider.





Weihwasserkessel von Hugo Schülling, Schrobenhausen

Silber und Emaille





Weihwasserkessel von Hugo Schülling, Schrobenhausen

Silber und Emaille

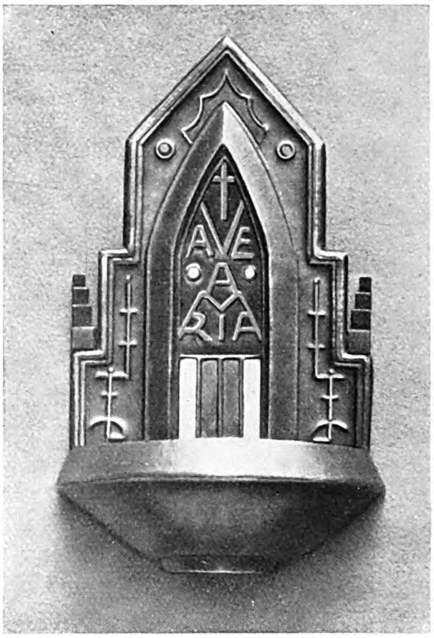




Weihwasserkessel von Hugo Schülling, Schrobenhausen

Silber und Emaille





Weihwasserkessel von Hugo Schülling, Schrobenhausen

Silber und Emaille

Außenhandels- und Zollnachrichten

Kanada. Der Wert Kanadas als Absatzgebiet für fremde Erzeugnisse ist in rascher Zunahme begriffen und es ist anzunehmen, daß Kanada in nicht ferner Zeit auf dem Weltmarkt eine nicht unwesentliche Rolle spielen wird. Dadurch, daß ein nicht unbeträchtlicher Teil des in der Industrie Kanadas investierten Kapitals Firmen der Vereinigten Staaten gehört, die eine große Zahl von Zweigniederlassungen der eigenen Unternehmungen in Kanada betreiben, ist es diesen Fabrikanten möglich, sich der Zahlung des Einfuhrzolles für ihre in Kanada hergestellten Fabrikate zu entziehen. Damit erklärt sich zum großen Teil, warum es europäischen Fabrikanten häufig schwer fällt, in Kanada festen Fuß zu fassen. Von größter Wichtigkeit ist daher in Kanada gut vertreten zu sein. Der deutsche Fabrikant kann die Anknüpfung der Geschäftsbeziehungen entweder durch Errichtung von Zweigstellen oder Bestellung eines Vertreters, der gegen Kommission arbeitet oder durch Unterhaltung einer gemeinsamen Vertretung zusammen mit anderen Firmen, die mit ihm nicht konkurrieren, in die Wege leiten oder er kann auch von Zeit zu Zeit Kanada durch einen deutschen Reisenden bereisen lassen. Für die meisten Firmen wird nur die Wahl eines kanadischen Vertreters in Frage kommen. Dieses System hat sich am meisten bewährt. Es darf nicht außer Acht gelassen werden, daß in großen Gebieten im Osten Kanadas das Französische die Landessprache ist. Dies gilt vor allem von der Provinz Quebec. Hier kommen nur solche Vertreter in Frage, die das Französische beherrschen. Für die anderen Teile Kanadas sollten Vertreter bevorzugt werden, die französisch und englisch sprechen. Auch Kataloge, Preislisten usw. sollten in beiden Sprachen abgefaßt sein.

Die meisten kanadischen Importeure fordern 30, 60 oder 90 Tage Kredit, der ihnen meist von den amerikanischen Fabrikanten zugebilligt wird. Unter diesen Umständen werden die deutschen Firmen, die mit Kanada ins Geschäft kommen wollen, den kanadischen Importeuren entgegenkommen müssen, da es in der Regel schwer ist, Bezahlung der Ware bei Auslieferung der Dokumente oder gar Bezahlung vor Verschiffung durchzusetzen.

Ceylon. Die Zollbehörde macht erneut darauf aufmerksam, daß Waren, die den Bestimmungen der Merchandise Marks Ordinance (d. h. des Gesetzes, welches die Anbringung der Bezeichnung des Erzeugungslandes der Waren auf den letzteren vorschreibt) nicht entsprechen, der Beschlagnahme unterliegen. Eine Prüfung der Beschwerden deutscher Firmen über Nichtabnehmen bestellter Waren läßt erkennen, daß keineswegs immer der Abnehmer Schwierigkeiten macht, um die Waren billig in die Hand zu bekommen, sondern daß häufig der Grund der Differenzen ist, daß die Zollbehörde sehr streng in der Anwendung des erwähnten Gesetzes ist. Sie verlangt von dem Importeur, daß er die Herkunftsbezeichnung innerhalb 8 Tagen auf die Ware in einer den Ansprüchen der Zollbehörde genügenden Form anbringen läßt. Dies ist jedoch fast nie durchführbar. Gleichzeitig wird der Importeur mit einer erheblichen Geldstrafe belegt oder die Ware wird beschlagnahmt.

Kolumbien. Versendung von Katalogen. Drucksachen, die nicht über 2 kg schwer sind und mit der gewöhnlichen Post eingehen, sind zollfrei; werden sie per Einschreiben, Paket oder Frachtgut versandt, so sind etwas über 1 Centavos per Kilogramm zu entrichten. Dieser Zoll ist zwar geringfügig, das Zollabfertigungsverfahren dagegen umständlich und wegen der erforderlichen hohen Stempelmarken kostspielig. Zweckmäßigerweise sollte die Übersendung von Katalogen in Postpaketen (bis zu 10 kg zulässig) an die Deutsche Gesandtschaft in Bogota erfolgen. Die Kataloge müssen in spanischer Sprache abgefaßt sein. Ohne verbindliche Preislisten sind sie zwecklos. Die Preise müssen mindestens fob europäischen Hafen, besser cif kolumbianischen Hafen kalkuliert sein.

England. Nach einer Mitteilung der englischen Postverwaltung würde es zur Beschleunigung in der Aushändigung der Briefsendungen an den Empfänger wesentlich beitragen, wenn die nach London gerichteten Sendungen mit dem Namen und der Nummer des Distrikts (z. B. London SW 8), alle übrigen Sendungen nach England und Nordirland aber mit dem Namen der Grafschaft, in der der Bestimmungsort gelegen ist (z. B. Halifax Yorkshire), versehen würden.

Lagerung zollpflichtiger Waren in englischen Bonded-Warehouses. Zollpflichtige Güter können in England in Bonded-Warehouses eingelagert werden. Dies sind Lagerhäuser, in denen auf Grund bestimmter, von der Zollbehörde herausgegebener Bedingungen, zollpflichtige Güter unverzollt gelagert werden dürfen. Die Zollbehörde unterhält keine derartigen Lager; dieselben befinden sich vielmehr teils im Besitz der Port of London Authority, teils im Besitz von Privatunternehmungen.

Schweiz. Das Schweizer Zollamt in Basel hat festgestellt, daß in letzter Zeit von den deutschen Absendern schweizerische Zolldeklarationen verwendet werden, die widerrechtlich nachgedruckt sind. Derartige Zolldeklarationen werden als ungültig zurückgewiesen. Sie müssen durch vorschriftsmäßige amtliche Vordrucke ersetzt werden. Es dürfen nur Zolldeklarationen verwendet werden, die von der schweizerischen Zollverwaltung gestempelt sind und deren Wasserzeichen

tragen. Bei Nichtbeachtung ist Bestrafung durch die Zollverwaltung zu erwarten.

Mischsendungen und Warenproben. Die schweizerische Postverwaltung macht darauf aufmerksam, daß namentlich aus Deutschland als „Mischsendungen" bezeichnete Sendungen eingehen, die nur Waren aller Art bis zum Gewicht von 2 kg enthalten, also gar keine Mischsendungen sind. Die irreführende Bezeichnung wird offenbar nur angewendet, um das höhere Gewicht der Sendungen zu rechtfertigen. Solche Sendungen werden als unzulässig nach den Aufgabeorten zurückgesandt. Die in den Mischsendungen enthaltenen Warenproben für sich dürfen höchstens 500 g wiegen, während die bei voller Ausnutzung des zulässigen Meistgewichts verbleibenden 1500 g nur aus Drucksachen und Geschäftspapieren bestehen können. Mehrere gleichzeitig von demselben Absender an den gleichen Empfänger eingehende Warenproben werden, auch wenn das Einzelgewicht 500 g nicht übersteigt, den Zollämtern zur Verzollung zugeführt werden. K.

Der Bernstein, sein Vorkommen und seine Gewinnung (Schluß)

Von dieser sekundären Lagerstätte — der kretazeische Waldboden war die primäre — haben später die nordischen Gletscher Teile der blauen Erde mit ihrem Bernstein sowie die darüber gelagerten Schichten der Braunkohlen und dergl. mit sich fort nach Mitteldeutschland hineingeführt und abgelagert, so daß sich sowohl in unserer Gegend wie auch bis zum Riesengebirge hin Bernstein auf tertiärer Lagerstätte findet.

Die blaue Erde des Samlandes, welche ungefähr eine Mächtigkeit von 1,3 bis 1,7 m besitzt und meist noch etwas unter dem Meeresspiegel liegt, wird überlagert von späteren Gliedern des Oligozäns, den bis 23 m mächtigen Glaukonitsanden, genannt „die grüne Mauer", und den darüber lagernden Gliedern der Braunkohlenformation (Braunkohlen, gestreiften Sanden, die zuweilen auch Bernstein führen), endlich von dem Diluvium und Humusboden. Da die Ostsee mit ihren Wogen fast unmittelbar an die Bernstein führende lockere Schicht peitscht, so spült sie den Bernstein unmittelbar hinaus in die See, aus welcher er dann meist wieder mit den Meerestangen usw. an die Küsten zurückgeworfen wird.

Die heutige Gewinnung trägt den geologischen Errungenschaften Rechnung. Die Gerechtsame auf die Gewinnung ist schon seit altersher fiskalisch, ist aber seit den sechziger Jahren an Privatleute verpachtet; Hauptpächter ist seit 1870 die Firma Stantien & Becker in Königsberg. An Stelle des Lesens und Fischens ist ein regelrechtes Baggern getreten, so bei Schwarzort im Kurischen Haff, wo der Bernstein mit Hilfe mehrerer großer Dampfbagger geschöpft wird. So wurden im Jahre 1883 gegen 75 000 Kilogramm Bernstein gewonnen. Die Hauptgewinnung findet jedoch seit Mitte der siebziger Jahre in Palmnicken statt, wo das geschätzte Mineral durch rationellen Bergbau mittels Tiefbau-Abteufung bis zur Bernstein führenden Schicht befördert wird. Seit dem Jahre 1883 geht eine Eisenbahn, von Königsberg kommend, über Fischhausen längs der samländischen Küste bis Palmnicken, auf geteilte Kosten der Firma Stantien & Becker und des Staates gebaut, welche in der Hauptsache zum Wegschaffen des Bernsteins bestimmt ist. Eine dritte Art der Gewinnung geschieht noch in Palmnicken, sowie in den Strandbezirken von Sorgenau und Hobenicken durch Taucher. Der Ertrag ist natürlich nicht anhaltend. Sobald der betreffende Strand abgelesen ist, muß neues Terrain aufgesucht werden. Das Tauchen, welches früher ausschließlich von Franzosen betrieben wurde, ist neuerdings eine Hauptbeschäftigung der Samländer geworden.

In vielen Lehrbüchern findet man den Bernstein in Land- und See-Bernstein eingeteilt. Diese Einteilung ist nach dem geologischen Vorkommen nicht richtig. Man hat sie jedoch beibehalten und als Land-Bernstein die aus der Erde gegrabenen und im Diluvium zerstreuten, als See-Bernstein alle unmittelbar aus der See gewonnenen Stücke bezeichnet. Letzterer ist häufig vollkommen abgespült, förmlich geschliffen, während die Land-Bernsteine durch eine Verwitterungskruste ausgezeichnet sind, die gewöhnlich eine dunklere Farbe als der Bernstein selbst haben.

Nach seiner Struktur gliedert sich der Bernstein in zwei große Gruppen; während die eine die Flüsse wohl erkennen läßt, die häufig lamellenartig übereinander liegen, besteht die andere aus massigen, strukturlosen Stücken. Man bezeichnet Bernsteine der ersteren Art mit dem Namen „Schlauben". Er besteht aus tropfig, schaligen Aggregaten, die häufig von Verunreinigungen ganz erfüllt sind. Gerade diese Schlauben sind die Hauptfundgrube für Bernsteineinschlüsse, Insekten und Pflanzenteile. Häufig ist eine Schlaube mit einer anderen verwachsen. Die strukturelle Verschiedenheit beider Modifikationen, des massigen Bernsteins und der Schlaube, ist durch die Art ihrer Entstehung bedingt. Im ersteren Falle ist das flüssige Harz durch die Einwirkung der Sonnenwärme längere Zeit dünnflüssig geblieben, so daß sich die einzelnen Flüsse zu einer homogenen Masse mischten, während im anderen Falle durch abkühlende Winde, die gleichzeitig austrocknend wirkten, das Harz bald zäher wurde. Allen Fundstücken nach scheint das Harz einen sehr wechselnden Zustand der Konsistenz besessen zu haben. Lassen die Tropfen- und Lamellenbildungen einen zähen Zustand des Bernsteins vermuten, so deuten andererseits die wunderbar bis auf die zartesten Teile erhaltenen Insekten, z. B. die Antennen der Federmücken, auf einen äußerst schwachen Kohäsionsgrad hin. —

Die Farbe des Bernsteins ist eine sehr mannigfaltige. Sie variiert vom schönsten zitronengelb durch weingelb bis zum tiefsten rotgelb. Am geschätztesten ist der goldgelbe Bernstein. Doch ist die Farbe vielfach Modesache, zurzeit sind die trüben Varietäten sehr in Aufnahme gekommen. Die trüben Spielarten haben ihre Färbung durch Wasseraufnahme erhalten; es ist eine Art Hydratbildung vor sich gegangen, ähnlich wie bei lebenden Koniferen das ausfließende, anfangs durch-

sichtige Harz, sobald es mit Wasser in Berührung kommt, weiß und trübe wird. Es läßt sich dies am trüben Bernstein experimentell nachweisen, indem er durch starkes Erhitzen wieder klar wird. Je nach der verschiedenen Stärke der Trübung und der dadurch im Bernstein hervorgerufenen Färbung spricht man von wolkigem, flammigem, perl- und kunstfarbenem Bernstein, während man allen trüben Bernstein unter dem Sammelnamen Bastard zusammenfaßt. Außerdem gibt es eine Modifikation, welche die Farbe des Elfenbeins oder Meerschaums besitzt und Knochen genannt wird. Je weißer der Bernstein ist, um so mehr büßt er an Politurfähigkeit ein.

Ein eigentümlicher Umwandlungsprozeß, welcher besonders den Land-Bernstein trifft, ist die Rindenbildung; gegrabene und zum Teil auch diluviale Bernsteine zeigen im Gegensatz zu den See-Bernsteinen eine ziemlich starke Kruste, welche eine dunklere Färbung besitzt als das Innere. Dieselbe ist ein Zersetzungsprodukt und ist außerordentlich bernsteinsäurereich; sie enthält 8 Prozent, während der klare Bernstein 3 bis 4,5 Prozent und der Knochen 5 bis 7 Prozent Bernsteinsäure aufweist.

Der Bernstein besteht aus vier durch ihre Löslichkeit unterschiedenen Harzen, die 40 bis 60 Prozent ausmachen, sowie 35 bis 55 Prozent ätherischem Öl, dem sogenannten Bernsteinöl. Die Bernsteinsäure entsteht wahrscheinlich durch Oxydation des Harzes, wie solche in dem feuchten und säurereichen Humusboden leicht erfolgt. Das spez. Gewicht des Bernsteins ist — 1,0—1,1, also kaum schwerer als Seewasser, weshalb er fast auf dem Meerwasser schwimmt. Er schmilzt unter Zersetzung bei 287° unter Ausstoßung weißer Dämpfe, die abgekühlt sich zu einer stark sauren, aus Bernsteinöl, Bernsteinsäure, Essigsäure und anderen Zersetzungsprodukten bestehenden Flüssigkeit verdichten. Der hohe Schmelzpunkt, seine Härte und vor allen Dingen seine Unlöslichkeit in Alkohol und Äther sind charakteristische Kennzeichen. Die Nachahmungen in Kopal und anderen Harzen sind dadurch wenigstens sofort zu erkennen. Die unechten Bernsteinspitzen werden in Äther und Alkohol ihres Glanzes, ihrer Politur beraubt. Durch seine Zähigkeit unterscheidet er sich andererseits auch von anderen Harzen, so von einem fossilen Harze, der blauen Erde, welches bei Danzig gefunden wird, dem Gedanit, der übrigens vielfach als Bernstein verarbeitet wird.

Von größtem Interesse sind die Einschlüsse. Es finden sich zunächst Bernsteinstücke im Bernsteine, dann Luftblasen, sehr selten Flüssigkeitseinschlüsse, welche zwar noch nicht untersucht sind, wahrscheinlich aber Wasser enthalten. In wunderbarem Erhaltungszustande finden sich die verschiedenen Insekten jener vor vielen Tausenden von Jahren vorhandenen Urwälder. Die feinsten Organe: Antennen, Tarsenglieder, Behaarung, alles ist erhalten, als ob die betreffenden Insekten erst heute in die Harzmasse eingebettet wären. Man findet sämtliche Insektenklassen vertreten nebst ihren Metamorphosen, bei den Schmetterlingen ist noch der Flügelstaub in seiner natürlichen Färbung erhalten. Am häufigsten sind Fliegen und gewisse Federmücken, welche auf einen sumpfigen Charakter der damaligen Wälder schließen lassen, Ameisen, Spinnen, Tausendfüßler, alle möglichen Blattläuse, selten finden sich Pflanzenreste; man trifft Teile der Bernsteinfichte, Schuppen, Nadeln, Blütenteile und Koniferen; noch seltener sind Laubholzreste, z. B. Teile einer Eiche (Quercites Meyerianus).

Zum Schlusse möchte ich noch hinzufügen, daß Bernstein in Deutschland außer an der Ostseeküste ganz vereinzelt auch an der Nordsee zu finden ist, und dann namentlich nach starken Sturmfluten gelegentlich sogar in recht großen Stücken an den Strand geworfen wird, jedoch infolge seines so geringen spez. Gewichtes meist von der zurückgehenden Flut wieder ins Meer gerissen wird. So gelang es mir vor zwei Jahren in Norderney nach einer besonders heftigen Sturmflut eine größere Anzahl, teils ziemlich umfangreicher Stücke Bernstein am Strande aufzusammeln; meist waren sie in dicke Bündel von infolge der Sturmflut vom Meeresboden losgerissenen Tang eingewickelt, mit dem sie dann schwimmend den Strand erreicht hatten und auf ihm abgesetzt waren. An Güte und Qualität steht der Bernstein der Nordsee durchaus nichts dem der Ostsee nach; so konnte ich mir ohne weiteres ein größeres Stück zu einer sehr hübschen Zigarrenspitze verarbeiten lassen, es war direkt von erster Qualität; doch wegen der zu geringen Qantität des an der Nordsee vorkommenden Bernstein wird ein Abbau desselben und eine Industrie sich niemals dort ins Leben rufen lassen. Sonst kommt der Bernstein in Deutschland nur gelegentlich einmal in der tertiären Braunkohle vor.

Ein Stück Bernstein sehr sonderbarer Herkunft findet sich in der Mineralogischen Sammlung der Universität Marburg. Es wurde mir kürzlich von dem Direktor dieser Sammlung, Herrn Geheimrat M. Bauer, gezeigt. Dieses Stück wurde 1846 beim Bau der Bahn Kassel—Frankfurt unweit von Marburg in Bimsteinsand aufgefunden, der wahrscheinlich auf aeolische Weise, d. h. durch Windwirkung aus der Eifel, die ja bekanntlich eruptiver, d. h. vulkanischer Entstehung ist, hierher transportiert wurde, also auf sekundärer Lagerstätte liegt, wie man sich geologisch ausdrückt. Wie nun dieses Stück Bernstein, also doch ein organisches Produkt, in den Bimsteinsand, der doch eruptiver Herkunft ist, hineingelangen konnte, das ist vollständig rätselhaft.

Daß man Bernstein und Meerschaum so häufig bei Zigarrenspitzen und Pfeifen zusammenfindet und daß beide in sehr vielen Fällen in denselben Industrien verarbeitet werden, hat seinen Grund darin, daß beide sich sehr leicht drechseln lassen, ähnlich wie ja auch das Elfenbein. Ferner nehmen sie beide sehr leicht eine gute und sehr dauerhafte Politur an, sonst haben sie jedoch durchaus nichts miteinander gemein, weder ihrer Entstehung noch ihrer chemischen Zusammensetzung nach, da der Bernstein, wie bereits erwähnt, kein Mineral, sondern eine organische Substanz ist, während der Meerschaum eine anorganische, also mineralische Substanz darstellt und zwar von fast derselben chemischen Zusammensetzung wie die altbekannte Schneiderkreide, also der Mineral Talk (das die chemische Zusammensetzung $H_4 M_1 Si_3 O_{10}$ hat), also ein wasserhaltiges Magnesiasilikat ist.

Das Gold und die geheimen Goldwerkstätten im Altertum

Im allgemeinen läßt sich die Behauptung aufstellen, daß die meisten Völker beim Beginn ihrer geschichtlichen Zeit das Gold, das Silber, das Kupfer, das Eisen, das Blei und vielfach auch das Zinn kannten. Nach Neuburger's „Technik des Altertums" steht von den Ägyptern fest, daß sie bei ihrem Eintritt in die Geschichte, also etwa um das Jahr 3000 v. Chr., mit dem Golde, dem Kupfer, dem Silber, dem Blei und dem Eisen bekannt waren. Das Gold, von ihnen Nub genannt, war angeblich von Osiris entdeckt worden und wurde von dem Goldlande, von Nubien, geliefert. Da die Nubier ihre Goldschätze nicht freiwillig herausgaben, so fanden ständig Kriegszüge der Ägypter dorthin statt. So groß soll der Reichtum Ägyptens bzw. Äthiopiens an Gold gewesen sein, daß man, wie Herodot erzählt, selbst die Gefangenen mit goldenen Ketten fesselte, worüber die Abgesandten des Perserkönigs Kambyses sehr erstaunten. Nun bestehen aber die Erzählungen Herodots aus einem Gemenge von Dichtung und Wahrheit. Da man niemals goldene Sklavenketten aufgefunden hat, so dürfte diese Erzählung wohl in das Reich der Fabel zu verweisen sein. Immerhin war der Reichtum, den Ägypten aus den nubischen Goldbergwerken zog, ein ungeheuerer. Diodor berichtet, daß die jährliche Ausbeute der nubischen Goldgruben zur Zeit Ramses II. an die 32 Millionen Minen, d. h. etwa 2660 Millionen Mark betragen habe. Von der Technik der altägyptischen Goldgewinnung hinterließ uns Diodor eine ausführliche Beschreibung. Das nubische Gold war in Form von Adern in Quarz eingesprengt. Sklaven und Verbrecher arbeiteten in der Weise, daß sie mit Hammer und Spitzkeil die Gänge aushieben, die in der Richtung der Goldadern verliefen. Knaben unter 17 Jahren schleppten die Steine heraus, die dann in Steinmörsern mit Hilfe eiserner Stempel zerstoßen wurden. Die Zerkleinerung des goldhaltigen Rohmaterials wird zunächst bis zur Erbsengröße durchgesetzt. Die erbsengroßen Stücke werden in steinernen Mühlen zu Pulver zerrieben. Das Pulver kommt auf Holztische und wird dort mit Wasser geschlemmt, wobei Schwämme zur Anwendung kommen, an denen sich die Goldflitter festsetzen. Durch das Schlämmen wird der leichte Sand weggeführt, während der infolge seines Goldgehaltes schwerere liegen bleibt. Er wird dann mit Blei verschmolzen, um das Gold von der Gesteinsart zu trennen. Dann folgt ein abermaliges Einschmelzen unter Zugabe von neuem Blei und Kochsalz, das fünf Tage lang dauert. Die Verunreinigungen des Goldes, die aus ihnen und den Zusätzen gebildeten Verbindungen sowie der Überschuß dieser sublimieren teilweise, teilweise aber verschlacken sie zusammen mit dem Chlorsilber, das aus dem im Gold enthaltenen Silber entstanden ist, mit der Masse des Tiegels. Im Tiegel selbst bleibt reines Gold zurück. Zum Betriebe der Schmelzöfen verwendet man Blasebälge, die mit Hilfe von Stricken hochgezogen und mit dem Fuße wieder niedergetreten werden. In ähnlicher Weise dürfte die Gewinnung des Goldes auch bei den Völkern des Orients vor sich gegangen sein. Bei ihnen findet sich Gold, das teils aus eigenen Betrieben stammt, teils aus Afrika eingeführt wurde. Einzelne Länder, wie z. B. das sagenhafte, wahrscheinlich in Südafrika gelegene Goldland Ophis, aus dem Salomo das zum Tempelbau nötige Gold bezog, sind wegen ihres Goldreichtums berühmt. Allerdings stand die Technik der Goldgewinnung nicht überall auf so hoher Stufe wie bei den Ägyptern, bei denen bereits chemisch-hüttenfachmännische Verfahren zur Anwendung kamen. Überall da, wo man das Gold an sekundären Lagerstätten, also bereits aus den verwitterten Gesteinen vorfand, bediente man sich einfacherer Hilfsmittel, um es zu gewinnen. Strabo beschreibt diese Art der Gewinnung folgendermaßen: „Es wird erzählt, daß die Bergwässer auch Gold talwärts bringen, und daß es die Barbaren in Trögen auffangen, die mit Löchern versehen sind, und in langhaarigen Fellen, woher auch erzählt worden ist die Fabel vom Gold tragenden Vlies." Diese Art der Gewinnung bestätigt Appian: „Gold führen aus dem Kaukasus heraus viele Quellen in unsichtbaren Körpern und die Bewohner legen Schaffelle in die Strömung hinein, und zwar dichthaarige. Das Körnchen nun, da darin festgehalten wird, sammeln sie aus ihnen heraus. Ein solcher Fall war vielleicht auch das goldene Vlies des Aetes." In der Tat stellt sich der Argonautenzug, den die Griechen nach dem Goldlande Kolchis unternahmen, als ein gewöhnlicher Raubzug dar, der wohl weiter keinen Zweck hatte, als goldene Vliese, d. h. die zum Auffangen der Goldkörner in die Strömung gelegten Widderfelle zu erbeuten. Somit gibt uns die altgriechische Sage vom Zuge der Argonauten einen bemerkenswerten Einblick in eine alte Technik der Goldgewinnung, die im übrigen noch vor einigen Jahrzehnten in Afrika und Kalifornien in ähnlicher Weise ausgeübt wurde. Auch die Römer bedienten sich ähnlicher Verfahren, als sie die spanischen Goldlager ausbeuteten. Hier fand sich das Gold im Innern von Bergen. Es handelte sich darum, es zunächst einmal an das Tageslicht zu schaffen, wozu man nach den Mitteilungen des Plinius ein eigenartiges Verfahren anwendete. Man drang durch Anlage von Schächten in das Berginnere vor und schuf dort eine Höhlung, deren Decke durch Pfeiler gestützt wurde. Dann brachte man diese Pfeiler und damit die ganze Höhlung zum Einsturz. Das Geröll wurde durch Flüsse, die man in besonders angelegten Leitungen in das Innere des Berges hineinführte, herausgewaschen. Die Wassermassen wurden durch zahlreiche Gräben verteilt, in denen sie langsam dahinflossen. In diese Gräben legte man dann Laubwerk und Sträucherreiser, die die Stelle des Vlieses vertraten. In ihnen sammelte sich dann das Gold, das dann zusammengeschmolzen wurde. Nach Berechnungen von Breidenbach haben die Römer hauptsächlich in den spanischen Goldgruben auf diese Weise etwa 500 Millionen Tonnen Gesteinsmassen auf Gold verarbeitet. Interessant in diesem Zusammenhange sind die von dem bekannten Forscher Hermann Diels in einem seiner sieben berühmten Vorträge über die antike Technik gemachten Mitteilungen über die beiden glücklich erhaltenen ältesten Urkunden der Chemie, den aus dem 3. Jahrhundert n. Chr. stammenden Papyri, welche 1828 in Ägypten beim Aufdecken eines thebanischen Grabes gefunden worden sind, das einst offenbar die Leiche eines großen Freundes der Zauberliteratur und der okkulten Wissenschaften in sich geschlossen hat.

Mit einigen magischen Rollen, die Zauberbeschwörungen enthalten, sind nämlich zwei chemische Codices zusammengefunden worden, die wie die sonstigen dort entdeckten Papyri aus dem 3. Jahrhundert n. Chr. stammen. Am Ende dieses Jahrhunderts hatte Diokletian, der eben einen blutigen Aufstand der Ägypter hatte niederschlagen müssen, die alten Goldmacherbücher verbrennen lassen, um den dortigen Bewohnern die Mittel zu nehmen, sich durch Anwendung dieser geheimen Künste, d. h. durch Verfälschung des vollwertigen Edelmetalls zu Münzzwecken, betrügerisch zu bereichern. Zu diesen verrufenen Büchern gehören nun die beiden chemischen Codices, die vielleicht der Besitzer, um seinen Erben Ungelegenheiten zu ersparen, sich hatte mit in sein Grab legen lassen. So ist denn dieser ganze Schatz okkulter Weisheit im Wüstensand über fünfzehn Jahrhunderte verborgen geblieben, bis er vor nun fast hundert Jahren seine Auferstehung feiern durfte. Freilich die beiden Codices, die wundervoll kalligraphisch, aber schauderhaft unorthographisch geschrieben und völlig unversehrt geblieben sind, haben lange Zeit warten müssen, bis sie der gelehrten Welt zugänglich gemacht wurden. Der eine Kodex, der mit anderen Stücken jenes Fundes nach Leiden kam, ist erst im Jahre 1885 veröffentlicht worden. Er führt die Bezeichnung Papyrus Leidensis X. Der zweite Kodex, der Papyrus Holmiensis, hat noch wunderlichere Schicksale nach seiner Auffindung durchgemacht. Denn nachdem der norwegisch-schwedische Vizekonsul Anastasy ihn um 1828 in Ägypten erworben und der schwedischen Akademie in Stockholm geschenkt hatte, verfiel er dort wieder dem Todesschlafe, aus dem ihn vor einigen Jahren, nachdem er nach Upsala überführt worden war, ein schwedischer Philologe zum wirklichen Leben erweckt hat. Die beiden Zwillingshandschriften ergänzen sich nun gegenseitig in der erwünschtesten Weise. Der Leidener Papyrus enthüllt uns die Geheimnisse der ägyptischen Metallfälschung und Purpurfärberei, der Stockholmer Papyrus dagegen läßt zwar den Anfang über die Goldlegierungen vermissen, dagegen steht zwischen den Silberrezepten und dem sehr ausführlichen Abschnitt über die Purpurfärberei das schon längst vermißte Kapitel über Perlen und Edelsteine. Man wird schon hieraus ersehen, daß diese beiden auf denselben Redaktor zurückgehenden Auszüge den Inhalt des alten Demokritbuches reproduzieren, das in seinen vier Büchern über Gold, Silber, Edelsteine und Perlen, zuletzt über Purpur handelte. Aber wie die Alchemisten in mannigfachen Auszügen und Verarbeitungen das alte Gut des Demokritbuches umgemodelt haben, so findet sich auch schon in diesen beiden Papyri, welche die ältesten im chemischen Korpus uns erhaltenen Schriften um mindestens ein Jahrhundert übertreffen, das demokritische Gut mannigfach vermittelt und zerstückelt vor. Auch die beiden so eng sich berührenden Fassungen weichen, wie es in der technischen Literatur häufig ist, formell und inhaltlich öfter voneinander ab. Der Leidener Papyrus enthält 101 Rezepte, die sich hauptsächlich auf die Nachahmung und Verfälschung der Edelmetalle beziehen. Der Stockholmer hat 152 Rezepte. Auf die Metalle beziehen sich nur 9, während 73 über Edelsteine und Perlen berichten. Den Schluß bilden 70 Färbereirezepte, wobei die Purpur- und Waidfärberei im Vordergrund stehen. Metalllegierung handelt es sich besonders um die Herstellung des sogenannten Asems (Elektrons). Außer Kupfer, Zinn, Quecksilber, Blei, Galmei, Messing, Arsenerzen wird auch unter Umständen echtes Silber zur Herstellung der Legierungen verwendet. So gelingt die Herstellung des gold- und silberglänzenden Elektrons, und eine Sorte wird als Primaware gepriesen, „so daß sogar die Fachleute über die Herstellung des Produktes getäuscht werden". Auf die Färbung der Metallgemische wird ein außerordentlicher Wert gelegt, wie denn diese mit alten Vorstellungen zusammenhängende Anschauung durch die ganze alchemistische Literatur hindurch geht. (Forts. folgt.)

Vermischtes

Die Bijouterie-Industrie in der Schweiz.

Im Geschäftsgang der Bijouterie machte sich im Jahre 1927 nach einem Bericht des Schweizerischen Handels- und Industrie-Vereins unverkennbar eine Besserung geltend. Herrenuhrketten blieben weiterhin gefragt. Wenn auch die Zollschranken die Ausfuhr immer noch behinderten, so gingen doch aus verschiedenen Ländern Bestellungen für die gute Schweizer Qualität ein. Die Mode in Gehäusen für Armbanduhren verschaffte der Bijouterie ziemlich viel Arbeitsgelegenheit. Ein Teil dieser Ausfuhr wird statistisch von der Uhrenindustrie erfaßt.

Die Tätigkeit in der Bijouterie war also im Jahre 1927 normal. Es ist zu hoffen, daß die Mode, welche nunmehr für die Armbanduhren den Seidenbändern wieder Fassungen aus Metall vorzieht, die Bijouterie auch im Jahre 1928 auf ihre Rechnung kommen läßt. Von den eidgenössischen Kontrollämtern wurden in den letzten fünf Jahren der Wertberechnung der Handelsbarren aus Gold, Silber und Platin, das Kilogramm zu 1000/1000 fein gerechnet, folgende Mittelkurse zugrunde gelegt:

	1923	1924	1925	1926	1927	
Gold	3 620	3 630	3 450	3 450	3 450	Fr.
Silber	114	117	113	98	91	„
Platin	18 200	19 300	18 500	17 000	13 300	„

Die Zahl der gestempelten Schmucksachen und Geräte einheimischer Fabrikation aus Gold, Silber und Platin betrug 76 352 gegen 75 057 im Vorjahre.

In der Industrie der künstlichen Steine dauerte die Krise, welche in der zweiten Hälfte 1924 begonnen hatte, immer noch an. Die Marktlage war gekennzeichnet durch einen zunehmenden Rückgang, der sich bis Ende des Jahres stets stärker bemerkbar machte.

Man steht nunmehr wieder einer harten Krise gegenüber, die hauptsächlich der verminderten Tätigkeit der Uhrenindustrie und Bijouterie zuzuschreiben ist.

Amerika, Japan und besonders Rußland und China sind bisher die größten Abnehmer gewesen. Leider haben nun diese Länder ihre Käufe fast ganz eingestellt. Die Krise kann somit erst enden, wenn die genannten Länder ihre normalen Geschäfte in diesem Artikel wieder aufgenommen haben.

Die im Jahre 1927 unternommenen Versuche, Syndikate zu gründen, scheiterten an der Tatsache, daß die Auslandsindustrien die Ware bedeutend billiger hergeben konnten. Aus all diesen Gründen mußte die Fabrikation unter die normale Produktion herabgesetzt werden.

Gold- und Silberwaren- und Uhrenhandel in Oberschlesien.

Nach Gold- und Silberwaren sowie Bijouterie bestand auch im Jahre 1927 nach dem Bericht der Industrie- und Handelskammer für die Provinz Oberschlesien wenig Bedarf. Im allgemeinen wurden nur billigere Sachen in unecht und Silber, Tafelgeschirr und Bestecke, versilbert, verlangt. Lebhafter war der Absatz in Uhren, besonders Standuhren, und zwar bessere Fabrikate. Dabei wurde jedoch der persönliche Kredit stark in Anspruch genommen.

Handel mit Gold- und Silberwaren und Edelsteinen im Bezirk Halle a. S.

Der Handel mit Gold- und Silberwaren und Edelsteinen verzeichnete im Jahre 1927 nach den Ausführungen der Handelskammer zu Halle a. S. eine leichte Besserung gegen früher. Die Privatkundschaft verlangt günstige Zahlungsbedingungen, was die flüssigen Betriebsmittel stark beschränkt. Abzahlungsverträge müssen, um bessere Qualitäten abzusetzen, getätigt werden.

Der amerikanische Diamantenschmuggel.

Mr. Meyer Rothschild, der Präsident des Schutzverbandes amerikanischer Juweliere, gab wichtige Erklärungen vor einem Komitee des Repräsentantenhauses, das sich mit der dringend gewordenen Frage beschäftigt, wie der Diamantenschmuggel zu verhüten sei.

Genannter Herr sagte aus, der Import geschmuggelter Ware sei jetzt dem legitimen Import gleichwertig, er betrüge an 40 Millionen Dollar. Die ganze Juwelierindustrie sei dadurch aufs äußerste gefährdet.

Mr. George Smith, der amerikanische Generalkonsul in Antwerpen erklärte, die illegitime Einfuhr werde von Antwerpen und Amsterdam aus gegen eine Kommission von $6^1/_2$ bis 8 Prozent durch regelrechte Makler in die Wege geleitet. Der Schatzamtsagent Roberts fügte hinzu, viele, etwa die Hälfte der Diamanten würden erst gegen 5 Prozent Zoll in Kanada eingeführt und dann über die ungeheuer lange Landesgrenze gebracht. Es ist ja denkbar, daß, wenn gewaltige Mengen voluminöser Schnapsflaschen und Fässer über die Grenze gebracht werden können, Diamanten keine besonderen Schwierigkeiten bieten. Der Schatzmeister des New Yorker Zollamts gestand denn auch ein, daß eine strenge Handhabung des Gesetzes eine Unmöglichkeit sei — eine Erklärung, die ganz geeignet ist, den Schmuggel nur zu verstärken, trotzdem ein Fang vor einigen Wochen glückte.

Verbot des Tragens von Gold- und Silberschmuck.

In Ägypten ist unter der Mittelklasse eine Art breiter mit Halbedelsteinen besetzter silberner Fingerringe sehr beliebt, die in Mekka gemacht werden und dadurch in den Ruf eines gewissen Wertes als Talisman gekommen sind. Der strenggläubige Moslem lebt unter der Vorstellung, daß von der Heiligkeit der Stadt auch etwas auf den dort gefertigten Gegenstand übergehe. Die Herstellung dieser Ringe ist eine der wenigen in Mekka vorhandenen Industrien, da die jährlich nach der Stadt kommenden Pilgerscharen gerade ein so bequem zu tragendes Souvenir gern kaufen. Silberner Schmuck ist beliebt, weil der Koran das Tragen von Gold während des Gebets verbietet. Deshalb, so berichtete der Reisende Tavernier schon im 17. Jahrhundert, konnte er in Persien nur goldene Ringe dann verkaufen, wenn sie mit Edelsteinen besetzt waren, denn in diesem Falle ließen die Käufer die Steine von einheimischen Goldschmieden in Silber fassen; dann brauchte man die Ringe während der Andacht nicht abzulegen.

Der fanatische neue Sultan Ibn Saud, von den Engländern zum Herrscher von Mekka ernannt, hat nun ein Gesetz erlassen, durch das jeder Edelmetallschmuck bei hoher Strafe verboten ist, wie noch viele andere Sachen, die seiner Meinung nach dem Koran zuwiderlaufen, und damit dürfte das alte mekkanische Handwerk ein vorläufiges Ende haben. Wahrscheinlich ist der Rückfall in die starrste Orthodoxie als eine Demonstration gegen die westlich orientierten Türken gedacht.

Kanadische und mexikanische Silberminen.

Die Keeley Silver Mines in der Provinz Ontario hatten in ihrem am 28. Februar beendeten Geschäftsjahre eine Ausbeute von 1 640 000 Unzen gegen 1 514 407 Unzen im Vorjahre; der erzielte Durchschnittspreis war 58,17 Cents die Unze, fast 10 Cent weniger als im Vorjahre, während die Produktionskosten nur um rund 1,5 Cent ermäßigt werden konnten. Nichtsdestoweniger gestattete der erzielte Reingewinn von 538 698 Pfund Sterling die Verteilung von 24 Prozent Dividende.

Gegen solch günstige Resultate stechen die Verhältnisse in den mexikanischen Minen sehr ab. Der in der Stadt Mexiko erscheinende „Exelsior" sagt, daß im Staate Chihuahua drei Bergwerke ihren Betrieb einstellen und in einzelnen Minen ganz aufgeben, da zwischen hohen Steuern und niedrigen Silberpreisen für die Produzenten nichts übrigbleibt. Allgemein wird gefordert, daß die Regierung mit kleinen Palliativmittelchen ein Ende mache und die ganze Besteuerung auf neuer Basis organisiere — was allerdings leicht gefordert werden kann, wenn man selbst für den Zinsendienst der Anleihen nicht zu sorgen braucht.

Die Situation in der Platinproduktion.

Ein Schritt zu Behebung der in der Platinundustrie entstandenen Schwierigkeiten geschah jetzt durch die Erwerbung seitens der Potgietersrust Company von drei anderen Gruben, durch welche der schon an und für sich große Besitz der erwähnten Gesellschaft wesentlich vermehrt wird. Der dafür benötigte Betrag wird durch Ausgabe von 500 000 Pfund Sterling in zwei Millionen neuen Aktien erlangt, wodurch das Kapital von Potgietersrust 2 000 000 Pfund Sterling erreicht. Diese zum Interessenbereich der Johannesburg Consolidated Investment Company gehörige Gesellschaft erhält durch den Neuerwerb die Kontrolle über den Platinmarkt. Die Eerstegelnk Company, eine der angekauften, ist besonders vielversprechend.

Für den werktätigen Goldschmied

Über Platinschmelzen und die dazu nötige Einrichtung.
(Schluß.)

Ein unerläßliches Organ zur Verwendung eines unter derartig hohem Druck stehenden Gases, sei es nun Sauerstoff oder Wasserstoff, bildet das Druckreduzierventil. Wie sein Name sagt, hat es den Zweck, den hohen in der Flasche befindlichen Druck auf das gerade zum Schmelzen nötige Maß von $^1/_2$— 5 Atmosphären zu reduzieren. Bahnbrechend in der Herstellung derartiger Ventile ist in Deutschland die Firma Draeger in Lübeck gewesen, und die Ventile dieser Firma werden heute fast allgemein zum autogenen Schweißen und Schneiden, sowie für alle anderen Zwecke, wo hochgespannter Sauerstoff oder Wasserstoff Verwendung findet, gebraucht.

Eine Ansicht eines zum Schmelzen von Platin verwendbaren Reduzierventils zeigt Abb. 1.

Seine Wirkungsweise möge an der leicht verständlichen Schnittzeichnung Abb. 2 etwas näher beschrieben werden. Der Schnitt entspricht allerdings nicht genau der Ansicht des Ventils Abb. 1, da der Gasaustritt bei durch die Öffnung 4 frei wird. Sofort strömt der hochgespannte Sauerstoff ins Ventilgehäuse 17 und zwar solange, bis die mit dem Druck der Stellfeder 13 belastete Membrane wieder in ihre ursprüngliche Lage zurückgedrückt ist, wodurch auch wieder die Hebelschließfeder 11 in Tätigkeit treten kann und das Ventil

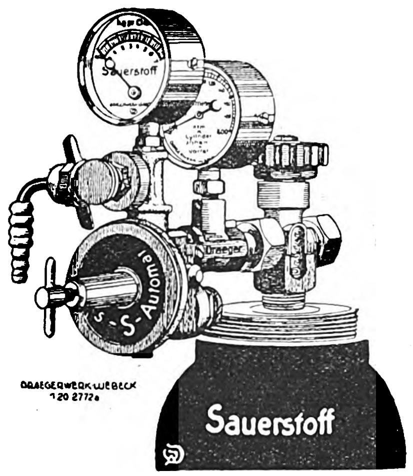


Abbildung 1

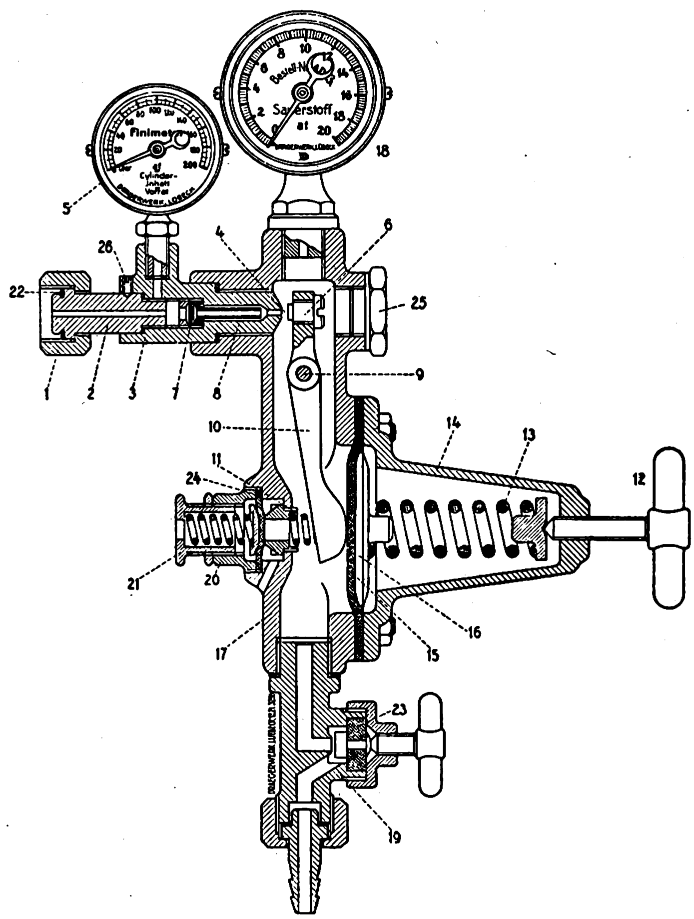


Abbildung 2

2 unten stattfindet, doch ist die innere Arbeitsweise sonst genau die gleiche wie bei Abb. 1, und haben wir den Schnitt 2 nur der leichteren Übersichtlichkeit wegen gewählt.

Mit Hilfe der Überwurfmutter 1 wird das Ventil an die Sauerstoffflasche angeschlossen. Nach dem Öffnen des Flaschenventils strömt der Sauerstoff durch Stutzen 2 zum Hochdruckmanometer 5 und zeigt an diesem den Flaschendruck an; sein weiteres Ausströmen ist durch das Hebelventil 6, 9, 10, das durch die Schließfeder 11 gegen die Öffnung 4 gedrückt wird, verhindert.

Schraubt man nun die Regulierschraube 12 nach rechts, so wird die Feder 13 zusammen- und dadurch der Membranteller 16 und die Gummimembrane 15 nach innen gedrückt; gleichzeitig wird dadurch auch der längere Ventilhebelarm 10 nach links gedrückt, wovon neuem schließt. Der Gasdruck im Ventilgehäuse entspricht also der Spannung der Stellfeder 13 und wird am Manometer 18 abgelesen. Sobald das Gas aus dem Ventilgehäuse durch den Ablaßhahn 19 austritt, sinkt der Druck, so daß das Gleichgewicht zwischen Gasdruck und Stellfeder gestört ist, d. h. aber, daß letztere wieder durch erneuten Druck auf Hebel 10 wieder ein Öffnen des Ventils 4 bewirkt. Dieses Spiel wiederholt sich bei offenem Hahn 19 dauernd, d. h. also, man kann jeden gewünschten Druck durch mehr oder weniger starkes Einschrauben der Federschraube 12 einstellen.

Für Platinschmuckzwecke genügt eine Regulierbarkeit von 0—5 Atmosphären.

Sollte einmal infolge Abnützung oder Zerstörung des Ventilsitzes 4 der Druck über die eingestellte Höhe steigen, so tritt das auf den zulässigen Höchstdruck

des Niederdruckmanometers 18 eingestellte Sicherheitsventil 21 in Tätigkeit und das Gas bläst hier ab.
Der Sauerstoff wird vermittels eines Druckschlauches dem Schmelzbrenner zugeführt. Im Gegensatz zu einem gewöhnlichen Gasschlauch ist ein derartiger Druckschlauch mehrfach umsponnen, wodurch er befähigt wird, bis zu 10 und mehr Atmospären Druck auszuhalten.
Für die Zuführung von Leuchtgas (bzw. Azetylen) zum Schmelzbrenner genügt ein gewöhnlicher Gasschlauch. Der Schmelzbrenner für Platinschmelzen entspricht völlig den für autogenes Schweißen üblichen Brennern, lediglich mit dem Unterschied, daß das Düsenstück statt stumpfwinklig rechtwinklig abgebogen ist. Am hinteren Ende soll, um eine leichte Flammenregulierung zu ermöglichen, ein drehbarer Flügelhahn sitzen, der gleichzeitig sowohl Gas wie Sauerstoffzufuhr zu den Drosseln ermöglicht. Als Düsenweite reicht ein Durchmesser von 3 mm selbst für große Quantitäten Platin. Das Düsenstück selbst soll auf keinen Fall aus Messing, sondern mindestens aus Kupfer oder noch besser aus Eisen bestehen, denn infolge der großen, aus dem Platin gegen das Brennermundstück strahlenden Hitze tritt bei lang dauerndem Schmelzen oft eine starke Erwärmung desselben ein, und falls es aus Messing besteht, kann, infolge der leichten Schmelzbarkeit dieser Legierung, ein Abschmelzen stattfinden. Dem Verfasser sind mehrere Fälle bekannt, wo Teile eines Messingmundstückes beim Schmelzen unter pistolenähnlichem Knall ins Platin flogen und natürlich erhebliche Verluste durch Verspritzen des Platins verursachten.
Daß zum Schutze der Augen stets eine dunkle Brille getragen werden soll, versteht sich von selbst, denn nicht allein würde durch Schmelzen mit ungeschützten Augen die Sehkraft geschwächt werden, sondern es kommt auch hin und wieder vor, daß infolge Gaseinschlusses während des Schmelzens plötzlich unter Knall kleine Metallspritzer wegfliegen, die das Auge, falls es nicht durch eine Brille geschützt ist, in Gefahr bringen. Besonders zeigt Palladiumschwamm diese Eigentümkeit des Spritzens beim Einschmelzen sehr häufig.
Die Tiegel zum Schmelzen von Platin sind aus feuerfesten Materialien gebrannte quadratische Blöckchen, die in der Mitte eine kalottenförmige Vertiefung besitzen. Für Mengen bis zu 100 g genügt ein Durchmesser der Vertiefung von 40 bis 50 mm, bis zu 200 g ein solcher von 60 bis 70 mm.
Noch einige Worte über das Schmelzen selbst. Meistens wird es sich darum handeln, kleine Schnipsel, Blech- und Drahtabfälle usw. wieder zu einem Stück zu vereinigen. Würde man nun gleich mit großer Flamme und unter einem Sauerstoffdruck von mehreren Atmosphären zu erhitzen beginnen, so würde das im Tiegel liegende Platin, wenigstens soweit dünne, leichte Stücke in Frage kämen, nach allen Seiten herausgeschleudert. Man stellt daher bei Beginn des Schmelzens das Reduventil so, daß das Niederdruckmanometer nur etwa $^1/_4$ bis $^1/_2$ Atmosphären anzeigt, gleichzeitig drosselt man den Hahn am Brenner auf kleine Flamme und nähert diese vorsichtig dem Tiegel. Die dünnsten Stücke schmelzen selbst bei solch kleiner Flamme sofort. Erst wenn alle leichten Stückchen oberflächlich gesintert sind, erhöht man langsam den Sauerstoffdruck durch Eindrehen der Regulierschraube des Reduzierventils, und erst wenn die Gefahr des Wegfliegens von Teilchen verschwunden ist, bringt man den Druck auf 3 bis 4 Atmosphären. Dieser Druck reicht zum Schmelzen von 100 bis 200 g Platin auf einmal völlig aus, und nur bei noch größeren Posten auf einmal geht man noch höher damit.
Ist der Tiegelinhalt völlig geschmolzen, so daß ein Kugeln des Metalls im Tiegel stattfindet, so entfernt man den Brenner, schließt die Flasche und stellt die Flamme klein; nach etwa 5 bis 10 Sekunden, wenn die Weißglut des geschmolzenen Platins eben auf Gelbglut übergeht und das Metall wieder genügend hart geworden ist, drückt man den „König" mit der Flachzange heraus und hämmert ihn noch glühend erst vorsichtig auf den schmalen Kanten; erst wenn man sieht, daß das Metall genügend zähe und nicht brüchig ist, kann man es mit voller Kraft zu einem quadratischen Blöckchen aushämmern, das nachher ausgewalzt wird. Zeigen sich jedoch beim ersten Hämmern Risse, so legt man den König nochmal auf die Rückseite eines Schmelztiegels und erhitzt von neuem solange, bis das Metall an der Oberfläche eben wieder anfängt zu schmelzen und die entstandenen Risse verschwunden sind. Man klopft dann abermals erst vorsichtig und nur langsam stärker werdend. Manchmal entstehen dann auch noch Risse beim Walzen, die sich jedoch ebenfalls meist durch „Schweißen" leicht wieder beseitigen lassen.
Hat man jedoch Platinabfälle, die erheblich durch Weißgold, Nickel oder Alpakka und dergl. verunreinigt waren, so gelingt es oft mit aller Mühe nicht, ein walzbares Stück zu erhalten. Da natürlich ein solches auch meist weit unter dem punzierfähigen Gehalt von 950/000 liegt, so bleibt meist nur übrig, dasselbe zu scheiden bzw. scheiden zu lassen.

Vom Löten.

Für das Weichlöten wichtige Untersuchungen wurden von amerikanischen Forschern ausgeführt. Sie ergaben, daß trockener Chlorwasserstoff und die Halogene, auch andere Halogenensäuren und Blausäure zu den besten Flußmitteln zählen. Die Wirkung der üblichen Flußmittel, Chlorzink, Chlorzinn, Clorammonium wird deshalb durch die Entwicklung von Chlorwasserstoff erklärt, der die adsorbierte Luft verdrängt. Ein gutes Flußmittel soll in Wasser unlöslich sein und bei der etwa 200 Grad betragenden Löttemperatur ein saures Gas entwickeln und keine korredierenden oder den Fluß erschwerende Produkte bilden. Diesen Bedingungen entsprechen halogenierte Kohlenwasserstoffe, die allerdings noch den Fehler haben, Halogenwasserstoff bei so niedriger Temperatur abzuspalten, daß er sich auf der Metalloberfläche kondensiert.
Die für die Ausbreitung des Lotes maßgebende Oberflächenspannung der Metalle wird beim Zinn durch Zufügung von Blei vermindert, beim Blei aber durch Zufügung größerer Mengen Zinn gesteigert, durch kleine Mengen nur unbedeutend vermindert. Legierungen von niedriger Oberflächenspannung sind die Thallium-Wismut- und die Thallium-Antimon-Legierungen. Es dürfte möglich sein, Lotlegierungen von bedeutend günstigerer Oberflächenspannung herzustellen, als die gebräuchlichen. Trockener Chlorwasserstoff bei 350 Grad vermindert die Oberflächenspannung bedeutend, Stickstoff erhöht sie etwas.

Die Goldschmiedekunst

Verlag
Herm. Schlag Nachf.
Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

17. November
1928

49. JAHRG.   24. HEFT

Meine direkten Verbindungen mit den leistungsfähigsten Diamantschleifereien sichern mir vorteilhaftesten Bezug anerkannt erstklassigen Steinmaterials.

Meine Stellung als Grossist ermöglicht es mir, aus der Fülle des Angebotes der gesamten Juwelenindustrie die preiswertesten und geschmackvollsten Muster auszuwählen. Diese werden als Fassungen in genügend großen Stückzahlen bestellt, um eine rationelle und entsprechend verbilligte Anfertigung zu erzielen, und mit meinem Steinmaterial ausgefaßt.

Planmäßige Ausnutzung dieser Vorteile setzt mich in den Stand, eine Weißjuwelen-Kollektion zu führen, die in Bezug auf Reichhaltigkeit, Güte des Steinmaterials und Vorteilhaftigkeit einzigartig dasteht. Die steigenden Umsatzziffern sind der Beweis dafür.

Wilh. Müller

Berlin SW 19

49. Jahrgang

Die Goldschmiedekunst

Nummer 24

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 17. November 1928

Vom Körperschmuck · Ignáz G. Henger

Wenn der Bräutigam mit zitternder Hand den Ehering an den Finger der Braut aufsteckt, ist der materielle Wert des Ringes wohl das Geringste daran. Die Symbolik dieser Handlung steht vielmehr im Vordergrunde und was damit ausgesprochen und erhalten werden will. Hier gilt der Ring weniger als Zier- oder Prunkstück, sondern als Attribut der Einigkeit, der Traulichkeit und als Symbol der Liebe ohne Ende.

Von dem bekannten exzentrischen französischen Goldschmied René Lalique wird erzählt, daß er zögerte, ja sogar in manchen Fällen direkt ablehnte, den von ihm verfertigten Schmuck abzugeben, bevor er nicht die Person kannte, welcher der Schmuck zugedacht war, oder von dem Kauf eines Schmuckes abriet, sobald ihm die Person, welche den Schmuck erhalten sollte, nicht behagte. Es liegt in diesem Vorgehen eine psychologische und gewiß durch ein stark ausgeprägtes Harmoniegefühl hervorgerufene Eigenart. Dieses Harmoniegefühl fehlt eben oft vielen Schmuckfreunden. Manchem wird wohl schon die plumpe, geschmacklose Art vieler Schmucktragender aufgefallen sein. Es ist natürlich, der Schönheitsbegriff läßt sich unter kein Prinzip, unter keine Norm stellen. Was dem einen schön, dünkt dem anderen oft häßlich. Der Schmuck soll doch aber wohl in einem gewissen Harmonieverhältnis zu der Person stehen, ähnlich wie das Kleid.

Die Neigung des Menschen, sich zu schmücken, ist wohl so alt als der Mensch selbst. Die Ausdrucksmittel dieser Neigung sind unendlich verschieden, doch der Zweck bleibt immer der gleiche. Alle Umstände und Nebenerscheinungen treten vor dem Bestreben der schmucktragenden Person zurück, dem Beschauer gefälliger, schöner, bedeutender zu erscheinen. Von den primitivsten Anfängen bis zu den raffiniertesten Künsten des Schmuckes beobachtet man immer das gleiche Prinzip: Hervorhebung einzelner Körperteile durch glanzvolle, kunstschöne, oft auch durch derb prunkhafte Objekte.

Wenn wilde Völker die Haut an manchen Stellen ihres Körpers tätowieren, Tierzähne, Muscheln und dergleichen durch Lippen und Nase stecken usw., so ist das in Wahrheit ebensowenig des Spottes und Abscheus wert, wie durchstochene Ohrläppchen unserer zarten Damen, oder, wie es unter den tonangebenden Damen in Amerika einmal Mode war, die Fingernägel mit Brillanten zu zieren.

Dort ein primitiver Ausdruck der Vorstellung über das Schöne, hier ein mit aller Raffiniertheit gesteigerter Schönheitsbegriff. Jene schmücken ihren Körper in einer ihrer groben Sinnlichkeit entspringenden Art und der Trieb, sich zu schmücken, erreicht schon durch das derbste Mittel seine Befriedigung. Beim zivilisierten modernen Menschen ist es ein sehnsüchtiges Begehren nach verfeinerten Reizen, ein Verlangen nach beseelender und berauschender Schönheit. Der Schmuck erreicht hier die höchsten Höhen der Schmuckkunst.

Vom einfachen bandartigen Stirn- und Haarreif bis zu der prunkhaften Königskrone und dem Diadem, vom ganz glatten Armreif bis zum modernen, in verschiedenen Farben-Nuancen gehaltenen und künstlerisch ziselierten oder gravierten Armband, kurzum von all den auch schon bei den Urvölkern gebrauchten Schmuckformen bis zum heutigen modernen Schmuck liegt eine Zeit von Jahrtausenden.

Das Bestreben, den Schmuck dekorativ erscheinen zu lassen, diese plastische Äußerung einer größtenteils sinnlich empfundenen Eitelkeit, artete zu Zeiten oft in barbarische Prunksucht aus. Der Aus-

druck sinnfreudigen Lebens überschreitet eben seine Grenzen, sobald er den Rahmen der Sittlichkeit verläßt und nur mehr in sinnberauschender Üppigkeit seine Befriedigung finden kann.

Die Freude am eigenen Körper und an der Hervorhebung seiner Schönheit, die Lust an der künstlerischen Verarbeitung des zum Schmuck bestimmten Gegenstandes haben Schmuckstücke von verblüffender Schönheit hervorgezaubert. Man wollte damit entweder entzücken oder mit dem Schmuck seine Individualität hervorkehren. Der Thronornat eines Herrschers hat doch gewiß etwas Bezwingendes; es ist wie eine mystische Kraft, die die Person zu umgeben scheint und dem Beschauer Ehrfurcht einflößt. Das Schönste und Beste jedoch hat die Liebesempfindung in der Schmuckkunst hervorgebracht. Die Liebespoesie hat im Körperschmuck den vertrautesten Interpreten.

Der Körperschmuck stand schon im alten Ägypten und bei den asiatischen Völkern in hoher Blüte. Es waren die meisten Formen, die man bei den späteren Kulturvölkern antrifft, bereits vorgebildet.

Was die Griechen und Römer in der Schmuckkunst geleistet haben, ist bis heute vorbildlich geblieben. Der Schmuck des Mittelalters trägt nicht mehr einen ausschließlich künstlerischen Charakter und es gab eine Periode, wo der materielle Wert in den Vordergrund trat. Was durch die Kreuzzüge an Schmuckstücken aus dem Orient ins Abendland gebracht wurde, übte nachhaltigen Einfluß auf den Geschmack dieser Zeit aus, in welcher die Prunksucht nach byzantinischem Muster ihren Höhepunkt erreichte. Nun trat eine Reaktion ein. Der Schmuck hatte den Charakter des Geldes angenommen. Das Material war so kostbar geworden, daß manche wertvolle Schmuckstücke, um sich dem damaligen Modewechsel anpassen zu können, mehrfache Umarbeitungen erlebten. Diese Zeit gilt im eigentlichen Sinne als schmucklos.

Langsam nur drängte sich die Sonne des Kunstlebens durch den dichten Nebel dieser starren, materiellen Zeit, bis endlich das Licht der Renaissance hell aufzuleuchten begann. Das Erwachen zu freier Lebenslust und die ungebundene Freude am Dasein schufen mit unermüdlichem Phantasiespiel einen Schmuck von eminent malerischer Pracht. Die kunstvolle Ziselierung, ebenso Gravierung, der gehobene Glanz des Metalles allein genügte nicht mehr. Das Schmuckstück wird mit farbigen Edelsteinen und Email in verschiedenster Technik geziert und damit der höchste Ausdruck künstlerischen Erlebens erreicht. In diese Zeit fällt auch die Erfindung des Brillantenschliffes und das dadurch gehobene Feuer des Diamanten verleiht dem Schmuck einen fabelhaften Glanz und Pracht.

Diese Blütezeit erlebte einen Rückfall. Der Schmuck der darauffolgenden Barockzeit mit seinen gesuchten, massigen Formen hatte viel von der Renaissanceherrlichkeit eingebüßt. Und solche ähnliche Wandlungen sind bis zum heutigen Tage zu beobachten. Man vergleiche nur, wie auf das Üppige, Zierliche des Rokoko, das Steife, Nüchterne des Zopfstiels folgte und wieder auf das Pompöse, Antikisierende der Empire das Behäbige, Devote des Biedermeierischen. Hierauf folgte die Zeit der Dekadenz gegen Ende des 19. Jahrhunderts, wo mit einer Fieberhaftigkeit alle Stilarten, die die Kunst durch die Jahrhunderte hindurch geschaffen hatte, nochmals durchlaufen und nachzuahmen versucht wurden. In dieser Zeit lag die Schmuckkunst völlig darnieder, weil sie in den Fluten dieser klassizistischen Begeisterung unterging. Dies hat natürlich seine tieferen Gründe, daß die Schmuckkunst gegen Ende des 19. Jahrhunderts in ihrer Wirkung das Gegenteil der Renaissancezeit erreichte. Die technischen Errungenschaften deren man sich auch im Schmuckkunstgewerbe zu bedienen begann, waren gewaltige und allmählich entwickelte sich daraus eine Kunstindustrie, der aber, unterstützt durch das gesteigerte Schmuckverlangen der breiten Masse, die innere Möglichkeit zu eigener ästhetischer Entscheidung fehlte. Ursache und Wirkung gingen dabei aufs innigste ineinander und die Folge war — ein gekünstelter Massenschmuck.

Wohl haben wir heute diese böse Erscheinung überwunden, wenngleich mit infernalischem Pathos seinerzeit ausposaunt wurde: Nun ist auch im Goldschmiedefach die alles seelische fressende Maschine eingedrungen. Doch es muß gesagt werden, das moderne Schönheitsgefühl, das Schönheitsgefühl unserer Zeit, für das wir uns selbst unseren Ausdruck suchen müssen, ist in der Schmuckkunstindustrie entschieden erreicht.

Stand der Schmuck ursprünglich im Dienste des nackten Körpers, so ist derselbe später zum großen Teile in den Dienst des Kleides getreten. Besonders zu Zeiten der prunkhaften Kostüme, wie zum Beispiel im Mittelalter und im Rokoko. Hierbei kann beobachtet werden, daß eine Schmuckart mehr, eine andere weniger, oft auch ganz außer Verwendung gesetzt wurde, was wieder Form und Schnitt des Kleides unmittelbar bestimmten. Bei hochgeschlossenen Kleidern wurde natürlich weniger die Halskette gebraucht, das Augenmerk mehr auf die Brosche gerichtet; lange und kurzgeschürzte Ärmel beeinflußten den Arm- und Handschmuck und bestimmten die jeweilige Mode, dieses oder jenes Schmuckstückes. Der Zeitwille hatte ja immer die Mode bestimmt und die Mode hat immer etwas bezwingendes, dem sich keiner ganz entziehen kann. Die Anziehungskraft der Mode beruht auf zwei sich widersprechenden Dingen: einmal auf dem Herdentrieb, dem Nachahmungstrieb, das andere Mal auf dem Wunsche, sich apart zu geben.

Diese Anziehungskraft beginnt also erst, wenn eine gewisse Anzahl von Beispielen schon da ist, sie hört aber auch auf, sobald die Zahl der Mitläufer zu groß wird. Jede Mode stirbt an sich selbst, und jeder, der eine Mode mitmacht, hilft sie töten, hilft damit dem Zeitwillen zur Abklärung und dem tieferen Formtriebe seiner Epoche zur Läuterung. — So war es auch immer beim Körperschmuck. Die Eigenliebe gab den Anstoß zur Schmückung des Körpers. Die Liebe zum Weibe brachte denselben zu hoher Kunst. Was vom Schmuck im Sinne des Wortes dem Manne zugute kommt, galt wohl immer weniger der Zierde als zur Bestimmung einer äußeren Machtstellung im Leben derselben. Eher noch bei den wilden Völkern, wo der Körperschmuck auch heute noch beiden Geschlechtern als ausgesprochene Zierde des Geschlechtes im Dienste des Körpers steht.

Ueber Platin

Das zu den wertvollsten Edelmetallen zählende Platin erhält seine hohe Bewertung und Bedeutung nicht nur durch das außerordentlich seltene mineralogische Vorkommen, sondern auch durch eine Reihe von hervorragenden technischen Eigenschaften. Das Platin findet sich entweder in gediegenem Zustande, oder es tritt in den sogenannten Platinerzen fast stets legiert mit den übrigen Platinmetallen Iridium, Osmium, Palladium, Rhodium und Ruthenium auf. In geologischer Hinsicht sind diese Metalle in prähistorischer Zeit wahrscheinlich zusammen mit dem Platin in dem glutflüssigen Gestein aufgelöst gewesen und mit diesem aus dem Erdinnern herausgetrieben worden. Nach eingetretener Abkühlung haben sich die Metalle dann gemeinsam abgeschieden. Für die technische Verwertung des Platins kommt nur das gediegene Platin in Frage, das jedoch in der Regel stets gewisse Beimengungen der vorgenannten Metalle aufweist. In Form regelmäßiger Kristalle wird das Platin selten beobachtet, in den meisten Fällen findet man es in Gestalt von Körnern in Geröll- und Sandablagerungen, die mit Seifen bezeichnet werden. Die Mächtigkeit derartiger Platinseifen beträgt etwa 1 m und zwar in der Regel mehrere Meter unter der Erdoberfläche. Als größere Stücke finden sich die Platinerze nur sehr selten. Einer der größten, je gefundenen Platinklumpen besaß das ansehnliche Gewicht von 9,6 kg; er stammte aus dem Ural und wurde eine Zeitlang im Demidoff-Museum zu Leningrad aufbewahrt. Einen noch größeren Platinfund im Gewichte von 12 kg machte man in Brasilien. Unter den seltenen Lagerstätten des Platins sind die des Urals zweifellos am bedeutendsten. Als die eigentlichen Mittelpunkte der Platingewinnung sind hier am Ostabhang des Urals der Berg Blagodat, am Westabhange Nischny-Tagil zu nennen, die in dem früheren Gouvernement Perm gelegen sind. Die Ausdehnung der Platinfelder erreicht hier zu beiden Seiten eine Entfernung von etwa 130 km. Als weitere Fundorte für Platin kommen in Rußland dann noch die Gebiete bei Kuschwinsk, Bogoslow, Newiansk und Isetsk in Frage. Wesentlich geringere Platinmengen stammen aus Süd- und Nordamerika, sowie aus Mexiko. Auch Borneo und Sumatra, sowie Kanada und Neusüdwales haben einen gewissen Anteil an der Weltproduktion. Unter den südamerikanischen Fundgebieten genießen besonders die Wäschen im Departement Canca (El Choco) eine gewisse Bedeutung; das hier gewonnene Platin findet sich in der Regel in Verbindung mit Gold. Das in Brasilien vorkommende Platin wird hauptsächlich aus den Goldsanden von Minas Geraes gewonnen. Auch in den Goldsanden Kaliforniens ist Platin nachgewiesen und bis zu einem gewissen Grad technisch verwertet worden. In Neusüdwales hat man Platin in den Sanden des Richmond- und Tweedriver nachgewiesen und wirtschaftlich ausgenutzt. Der Gehalt der Platinsande an Platin ist für die einzelnen Fundorte stark voneinander abweichend. Im allgemeinen hat man, besonders bei den russischen Fundstätten, die Beobachtung gemacht, daß der Gehalt der Sande an Platin im Laufe der Jahre in starkem Maße abgenommen hat. So enthielt im Gebiet Nischny-Tagilsk die Tonne Platinsand im Jahre 1825 etwa 74,6 g Platin, während sich gegen Ende des 19. Jahrhunderts im Jahre 1895 der Platingehalt auf 2,3 g für je eine Tonne erniedrigt hatte. Das gewonnene Rohplatin ist seinem Gesamtcharakter nach keineswegs als reines Metall anzusprechen. Für das russische Rohplatin schwankt der Platingehalt zwischen 71—89%, für das Columbische Platin lauten die entsprechenden Zahlen auf 68—78%. Das in Kalifornien gewonnene Platin besitzt einen Platingehalt von 79%, während das von der Insel Borneo stammende nur 70% Reinplatin aufweist.

Die Verarbeitung des Platinsandes zur Gewinnung des Rohplatins hat im Prinzip eine gewisse Ähnlichkeit mit dem beim Goldwaschen zur Anwendung kommenden Verfahren, nämlich einem sehr einfachen Waschprozeß. Zunächst werden die sandigen, platinhaltigen Massen mit Wasser zu einer Trübe verrührt, wodurch die größeren Steine abgesetzt und beseitigt werden. Man verwendet für diesen Zweck eiserne Rührbottiche oder wagerechte Siebtrommeln. Um die Platinkörner aus der Trübe zu erhalten, gelangen entweder sogenannte hölzerne Waschherde oder Schleusen zur Verwendung. Das gesamte Verfahren ist äußerst unvollkommen und unwirtschaftlich, da ein mehr oder weniger großer Pla-

tinverlust beim Waschen unvermeidbar ist. Nach D. Levat beträgt dieser Verlust bei einem Gehalt von 2,6 g Platin pro Tonne etwa 0,27 g; hinzu kommt noch der durch Diebstahl verursachte Verlust mit 0,43 g pro Tonne. Aus den gegebenen Zahlen ergibt sich ein prozentualer Verlust von 28%. Das aus dem Waschprozeß gewonnene Platinerz bedarf nun einer weiteren Trennung von den Bestandteilen an Magneteisen und Gold. Das hierbei zur Anwendung gelangende Verfahren bedient sich der chemischen Lösung. Da das Platin ähnlich wie Gold nur durch freies Chlor angegriffen wird, löst man ersteres in Königswasser auf. Durch Salmiak wird es aus dem Königswasser als Platinsalmiak gefällt und kann dann aus diesem durch Glühen gewonnen werden. Das durch Glühen des Platinsalzes gewonnene Produkt zeigt sich als schwarzes, feines Pulver und stellt das reine Metall unter der Bezeichnung Platinschwarz oder Platinmohr dar. Während man früher das Platinschwarz bis zur Weißglut erhitzte und dann zusammenschmiedete, wird es heute im allgemeinen im Knallgasgebläse oder im elektrischen Ofen eingeschmolzen. Die Temperatur der Knallgasflamme beträgt etwa 2000 Grad Celsius, während der Schmelzpunkt des Platins etwa bei 1750 Grad Celsius liegt, so daß eine Verflüssigung des Metalles ohne weiteres vonstatten geht. In den russischen Platin verarbeitenden Unternehmungen war es üblich, das Rohplatin ebenfalls zunächst in Königswasser zu lösen und dann unter Einwirkung von Salzsäure zur sogenannten Trockne zu verdampfen, bis keine Salpetersäure mehr nachweisbar war. Nach der Filtrierung wird der auf dem Filter verbleibende Rückstand, in Gestalt von Sand, Chromeisenstein und einer Reihe von Platinmetallen, dem eigentlichen Scheidungsprozeß unterworfen. Man fällt das Platin aus der Lösung mit Salmiak, preßt den Niederschlag zu einem Kuchen zusammen und erhitzt das Ganze bis zur Rotglut. Der hierdurch entstehende Platinschwamm wird im Mörser komprimiert und mit Hilfe des Knallgasgebläses eingeschmolzen. Nach einem anderen, ähnlichen Verfahren wird das Roherz unter Druck in verdünntem Königswasser zur Auflösung gebracht. Nach dem Eindampfen der Lösung wird die trockene Masse auf etwa 125 Grad Celsius erhitzt. Die Platinmetalle Palladium und Iridium werden hierdurch in Chlorür verwandelt. Durch Anwendung von Salzsäure und Versetzen mit Salmiak gelangt reiner Platinsalmiak zur Abscheidung, während beim Eindampfen der Mutterlauge ein Niederschlag von Iridiumsalmiak erzielt wird. Nach Abscheidung der beiden Niederschläge werden die anderen noch in Lösung befindlichen Metalle mit Eisen gefällt. Zur Beseitigung des Eisens zieht man den Niederschlag mit Salzsäure aus und löst ihn in Königswasser. Hierauf fällt man wiederum Platin und Iridium und erhält aus der Mutterlauge und dem Erzrückstand die Platinmetalle Iridium, Osmium, Palladium, Rhodium und Ruthenium. Auch auf trockenem Wege ist eine Trennung des Platins von den übrigen Metallen versucht worden. So wurde von Deville und Debray Platinerz in Verbindung mit Glas, Bleiglanz und Borax eingeschmolzen. Nach Zusatz von Bleiglätte konnte von dem entstandenen Blei-Platinregulus das zum Absetzen gelangte Osmiridium getrennt werden, so daß das bleihaltige Platin frei wurde. Nach einem anderen Verfahren der genannten Forscher wurde das Platinerz mit der zehnfachen Bleimenge eingeschmolzen und der Regulus der Einwirkung von Salpetersäure ausgesetzt, wodurch das Platin ebenfalls in Lösung ging. Irgendwelche praktische Bedeutung haben die beiden letztgenannten Verfahren der Platintrennung jedoch nie erlangt. Einen außerordentlichen Fortschritt in der Raffination des Platins bedeutete jedoch die Anwendung des elektrolytischen Verfahrens, das bei der Raffination von Rohgold angewandt wurde und Platin, sowie Platinmetalle als Nebenprodukte ergab. Nach dem seit 1896 bestehenden Verfahren wird das platinhaltige Gold in Platten gegossen, die als Anoden in einer mit Salzsäure versetzten Goldchloridlösung der Elektrolyse unterzogen werden. Das Platin geht hierbei mit in Lösung, gelangt aber nicht zusammen mit dem Golde an der Kathode zur Ausscheidung. Auch zur Gewinnung des Platins aus seinen Erzen kann die Elektrolyse mit Erfolg verwandt werden. Zur Ausführung des Verfahrens werden die Erze als Elektroden in einem aus einer Lösung von kohlensaurem Ammoniak bestehenden Bade der Einwirkung eines Wechselstromes unterworfen. Das metallische Platin wird hierdurch in eine Reihe von löslichen oder unlöslichen kohlensauren Salzen übergeführt, die in Platinschwamm verwandelt werden können. Hinsichtlich der Eigenschaften des Platins sind folgende charakteristische Merkmale erwähnenswert. In chemisch reinem Zustande zeigt das Platin eine weißliche, ins Graublaue übergehende Färbung. Es besitzt ein spezifisches Gewicht von 21,5, ist also nur um ein weniges schwerer als Gold, dessen spez. Gewicht 19,3 beträgt. In bezug auf seine Härte läßt das Platin sich mit dem Kupfer vergleichen, ist also verhältnismäßig weich und läßt sich aus diesem Grunde mühelos hämmern und dehnen, sowie bei genügend hoher Temperatur auch schweißen. In der Festigkeit steht es dem Eisen nur um ein Geringes nach, während es mit Iridium legiert dem besten Stahl an Härte gleichkommt, allerdings unter geringer Einbuße seiner Geschmeidigkeit. Gegen äußere Einflüsse in Gestalt oxydierender Mittel, wie Sauerstoff und ferner gegen alle Säuren, mit Ausnahme der Halogene Jod, Brom und Chlor, zeigt das Platin eine außerordentliche Widerstandskraft. Auch die Feuerbeständigkeit des Platins ist

ungewöhnlich hoch, da sein Schmelzpunkt erst bei etwa 1755 Grad Celsius liegt. Der letztere Umstand macht es besonders zur Herstellung von Schmelztiegeln und ähnlichen Laboratoriumsgeräten geeignet, die besonders hohen Temperaturen ausgesetzt werden sollen. Zu den wichtigen Eigenschaften des Platins gehört auch die folgende. Sowohl in porösem Zustande, als sogenannter Platinschwamm, wie auch in pulverförmigem Zustand als Platinschwarz oder Platinmohr wird das Metall stark katalytisch, d. h. es leitet als Kontaktkörper bei bestimmten chemischen Verbindungen, in erster Linie wasserstoffhaltigen, die Oxydation ein und fördert sie in starkem Maße. So wird bei der modernen Schwefelsäureherstellung durch den sogen. Platinasbest die schweflige Säure in Schwefelsäure überführt.

Die Verwendungsmöglichkeiten des Platins in technischer Hinsicht sind außerordentlich vielseitig. So ist es besonders für die Herstellung der in der chemischen Industrie eine große Rolle spielenden Platintiegel unentbehrlich geworden. Erst mit Hilfe dieser feuer- und säurebeständigen Geräte ist es möglich geworden, Mineralanalysen auszuführen. Weitere Verwendung findet das Platin zur Herstellung von Retorten und Kesseln für Schwefelsäurefabriken und Affinierwerke. Auch die zur technischen Darstellung von Sauerstoff verwandten Röhren zeigen als Hauptbestandteil das Edelmetall Platin. Eine besondere Rolle spielte das Platin in der Zahntechnik, die noch zu Anfang dieses Jahrhunderts nahezu 50% der gesamten Weltproduktion für sich in Anspruch nahm. Da Platin bekanntlich sehr dehnbar ist, eignet es sich in hervorragendem Maße zum Drahtziehen. Durch ein besonderes Verfahren kann man den Durchmesser des Drahtes außerordentlich dünn gestalten. Zu diesem Zweck wird das zu verarbeitende Platinstäbchen mit einer dickeren Schicht Silber umgeben und nun durch die Löcher harter Steine, wie Rubin oder Saphir, hindurchgezogen. Der in dem Silbermantel befindliche Platinkern kann durch den äußeren Druck bis zur Unsichtbarkeit verdünnt werden und zwar sind Durchmesser von 0,0006 mm festgestellt worden. Auch bei dem Auswalzen des Platins kann man Folien von außerordentlicher Dünne erzielen. Bei diesem Verfahren wird Kupferblech mit Platin plattiert. Nach dem Auswalzen des Bleches wird das Kupfer durch die Einwirkung von Salpetersäure aufgelöst, so daß die ungewöhnlich dünne Platinfolie zurückbleibt, deren Stärkegrad das geringe Maß von 0,005 mm betragen kann. Neueren Verfahren blieb es vorbehalten, Platinfolien von nur ein Tausendstel Millimeter Stärke herzustellen. Infolge der Unveränderlichkeit des Platins, insbesondere der Legierungen mit Iridium, wird es allgemein zur Herstellung von Urmassen verwandt. Das Mischungsverhältnis lautet in diesem Fall auf 90% Platin und 10% Iridium. Man bezeichnet diese Legierung häufig auch mit Hartplatin, da das erzielte Produkt in der Tat äußerst hart und elastisch wie der beste Stahl ist und sich von dem gewöhnlichen Platin durch noch schwerere Schmelzbarkeit und geringe Veränderlichkeit unterscheidet. Von größter Bedeutung ist das Platin in der Goldschmiede geworden, wo es zu den mannigfachsten Schmuckgegenständen verarbeitet wird; insbesondere nehmen die Platin-Fassungen einen großen Raum ein.

Handwerk oder Fabrik? - Dr. H. Klotz, Hannover (Fortsetzung)

Aus dem Wust von tatsächlichen und angeblichen Merkmalen des Handwerksbetriebes einerseits, des Fabrikbetriebes andererseits ragen zwei ernst zu nehmende Kriterien hervor. Alle anderen Gesichtspunkte sind entweder künstlich erzeugt oder sind Folgeerscheinungen oder aber — unterlagen bzw. unterliegen der über sie hinwegschreitenden Entwicklung. Diese beiden Kriterien sind Umfang und Art des Betriebes.

Mit dem Kriterium des „Umfanges", der räumlichen, der äußeren Größe des Betriebes (oder Zahl der beschäftigten Arbeiter, Umsatzziffer, Produktionsziffer usw.; alles dieses fällt unter den Begriff des „Umfanges"), haben wir im ersten Teil dieser Ausführungen uns befaßt und haben erkannt, daß, selbst wenn man vielleicht im besten Falle (in Gedanken) eine ideelle Grenze zu ziehen imstande wäre, damit niemals eine praktisch brauchbare, niemals eine rechtliche Grenze gegeben sei, weil jede Festlegung doch immer dem Flusse der Entwicklung zu folgen hätte!

Aber ganz abgesehen von dieser „technischen Unmöglichkeit" stellten wir fest, daß der Umfang des Unternehmens die Frage nach dem Betriebscharakter keineswegs beantwortet; wir sahen, daß es Betriebe mit nur wenigen Arbeitern geben kann und gibt, die Fabriken sind, daß es andererseits Betriebe mit Dutzenden von Arbeitern (und Gesellen) geben kann und gibt, die ebenso unzweifelhaft dem Handwerk angehören. Zum Überflusse führten wir an, daß das Preußische Oberverwaltungsgericht in seinen Entscheidungen wiederholt den Begriff und die Existenz des „Großhandwerks" anerkannt und damit den Betriebsumfang als mögliches Kriterium verneint habe.

Allein auf den Charakter des Betriebes kommt es an; das war das Ergebnis unserer vorangehenden Untersuchungen. Diesen Charakter aber erkennen wir aus dem Verhältnis Mensch zur Maschine. Hierbei wiederhole ich, daß nicht die Tatsache, ob und gegebenenfalls in welchem Umfange Maschinen vorhanden und tätig sind, ent-

scheidend oder auch nur von Einfluß ist, sondern daß es lediglich auf die Art der Maschinenverwendung ankommt. Durch die Maschine an sich braucht das typisch Handwerksmäßige keineswegs verloren zu gehen oder in den Hintergrund zu treten; vielmehr kann die Maschine durchaus dazu dienen, die eigentliche Handwerksarbeit zu erleichtern, vorzubereiten oder zu vervollkommnen. Das moderne Handwerk ist nicht mehr das Handwerk von Großvaters oder von Vaters Zeiten. Es hat, sich stützend auf die Errungenschaften der Technik, der Zivilisation, eine gewaltige Aufwärtsentwicklung erlebt, ist aber in diesem Prozeß ein Kulturfaktor geblieben, ohne sich im Flusse der Zivilisation aufzulösen. Wohl ähnelt das Handwerk oft in produktionstechnischer Hinsicht, äußerlich gesehen, dem Fabrikbetrieb; dem Wesen nach aber ist es etwas von diesem völlig Verschiedenes. Beinahe möchte man die Gleichung wagen

Fabrik = Zivilisation, aber
Handwerk = Kultur.

In seinen Dienst hat das Handwerk die Maschine eingestellt; und mußte dies tun, um sinnvoll arbeiten, um im Kampf ums Dasein bestehen zu können. Und nicht mehr ist es nötig, daß alle Phasen der Produktion „mit der Hand und durch mit der Hand betriebene Werkzeuge“ verrichtet werden.

Um das Gesagte klar zu machen, sollen nachstehend Handwerk und Fabrik in bezug auf ihr Verhältnis zur Maschine sich gegenübergestellt werden:

Handwerk	Fabrik
1. Die Grundlage des Arbeitsvorganges ist die „Hand“ und die Handfertigkeit des gelernten Arbeiters. Die menschliche Leistung überwiegt.	Die Grundlage des Arbeitsvorganges ist die „Maschine“. Die mechanische Leistung überwiegt.
2. Die Hand beherrscht im wesentlichen den Arbeitsvorgang.	Die Maschine beherrscht im wesentlichen den Arbeitsvorgang.
3. Die Maschine ist Hilfsmittel; sie dient, ohne Rücksicht auf Zahl und Größe, vorwiegend der Entlastung der wertvollen Handarbeit von mehr untergeordneten Funktionen. Sie verdrängt aber niemals die Hand aus ihrer ausschlaggebenden Rolle. Sie ist nur ein exakt, schnell und billig arbeitendes Werkzeug.	Die „Hand“ dient nur, oder doch vorwiegend zur Handhabung der Maschine.
4. Die Maschine leistet Hilfsarbeit, Vorarbeit, unterstützende Arbeit, gleichwohl ob sie von gelernten oder von ungelernten Arbeitern (das heißt: von solchen ohne handwerkliche Vorbildung) bedient wird. Aber nicht diese maschinell ausgeführten Hilfsarbeiten sind das Entscheidende, sondern die Facharbeiten, die ein hohes Maß gediegenen Könnens und ausgesprochene Individualität erfordern (auch Serienarbeit kann individuelle Arbeit sein!). Die Maschine hilft nur; sie nimmt die schöpferische und die Denkarbeit nicht ab.	Die Maschine ersetzt die Arbeitsleistung eines Gelernten.
5. Das Handwerk stützt sich auf Gesellen, als Mitarbeiter, die kraft ihrer Ausbildung, ihrer erworbenen Kenntnisse, Erfahrungen und Fertigkeiten befähigt sind, das Handwerk selbständig zu betreiben.	Die Mechanisierung des Arbeitsprozesses verdrängt mehr und mehr die für das Handwerk eigentümliche und typische besondere Berufsausbildung.
6. Das Handwerk gründet sich somit auf die technische Kunst des Einzelnen. Ohne fachgemäß geschulte Kräfte kann der Betrieb nicht bestehen, nicht einmal vorübergehend.	Die Fabrik stützt sich im wesentlichen auf die Massen der ungelernten Arbeiter, das heißt: auf Arbeiter ohne besondere Berufsausbildung.
7. Daher ist für das Handwerk typisch und notwendig das besondere Lehrlingswesen.	Die Fabrik kennt das fachmännische Lehrlingswesen nicht.
8. Die Hauptbetriebseinlage im Handwerk sind die persönliche Arbeitskraft und das meisterliche Können des Leiters.	Die Hauptbetriebseinlagen der Fabrik sind Geld, Maschinen und kaufmännische Fähigkeiten.

Handwerk	Fabrik
9. Das Handwerk erzeugt im wesentlichen Nützlichkeits- und Kunstprodukte mit Persönlichkeitswert.	Die Fabrik erzeugt nur Nützlichkeitsprodukte (möglichst billige Massenartikel) ohne Persönlichkeitswert.

Der Begriff einer Gegenüberstellung verlangt, daß in ihr nur solches Aufnahme findet, was einer auf beiden Seiten verschiedenen Beurteilung unterliegt; nur „Verschiedenes" kann man sich gegenüberstellen! (Schluß folgt.)

Gerichtliches Verbot der Ankündigung von Zugaben, welche einen Eigenwert besitzen

Eine für alle Kreise des deutschen Handels und Gewerbes hochwichtige Entscheidung hat das Amtsgericht Halle gegen den Zugabenunfug getroffen. Der Tatbestand ist folgender: Der Einzelhandelsverband in Halle a. S. hatte gegen eine dortige Einzelhandelsfirma eine einstweilige Verfügung erwirkt, wonach der Firma die Ankündigung der Gewährung der Zugaben, welche einen Eigenwert besitzen, bei Strafe verboten war. Hiergegen hatte die Firma Widerspruch erhoben, doch hat das Amtsgericht die einstweilige Verfügung bestätigt. — Zur Begründung führt das Gericht folgendes aus: Es ist nicht bestritten, daß die Firma wiederholt in öffentlichen Zeitungsanzeigen für den Fall des Einkaufs von Waren bei ihr den Kunden Zugaben, die einen eigenen Wert haben, versprochen hat. Bestritten ist dagegen, daß diese Zugaben zur Täuschung des Publikums bestimmt sind. Die Firma will sich ihrer nur als eines Werbemittels zur Ausdehnung ihres Geschäftsbetriebes im Rahmen des erlaubten Wettbewerbes bedient haben und macht glaubhaft, daß die Zugaben als solche von dem kaufenden Publikum nicht bezahlt worden sind, weil ihr Reingewinn sich im einzelnen Fall nicht etwa durch höhere Preisbemessung vermehrt habe, so daß in Form des höheren Preises die Kunden die Zugaben in Wirklichkeit bezahlten, vielmehr ist der für die Firma aus der Gewährung der Zugaben resultierende Vorteil lediglich in der Erhöhung des Umsatzes zu finden. Etwas Abweichendes glaubhaft zu machen, ist auch dem Einzelhandelsverband nicht gelungen. Insbesondere hat derselbe nicht glaubhaft zu machen vermocht, daß die bei der Firma auf Grund der Reklame einkaufenden Kunden in irgendeiner Form die ihnen gegebenen Zugaben bezahlt haben. — Hiernach liegt der Tatbestand des § 3 des unl. Wettbewerbgesetzes unzweifelhaft nicht vor, da es schon an dem objektiven Tatbestand einer Täuschung des Publikums mangelt. Damit ist aber auch der Tatbestand des § 1 des genannten Gesetzes ausgeschlossen, so daß auch für diesen Paragraphen die einstweilige Verfügung nicht gestützt werden kann. Wohl aber ist ein Unterlassungsanspruch nach §§ 1004 und 823 BGB. gegeben, und zwar deshalb, weil die von der Firma gewählte Form der Reklame durch Gewährung von Zugaben als eine nicht übliche und für die übrigen Gewerbetreibenden als eine sittenwidrig schädigende Wettbewerbsmaßnahme anzusehen ist. Für die Beurteilung der Frage, ob das Versprechen von Zugaben an das kaufende Publikum als eine sittenwidrige Maßnahme anzusehen ist, müssen die Anschauungen als maßgebend zugrunde gelegt werden, welche in den Kreisen der Gewerbetreibenden als allgemein verbindlich angesehen werden. In dieser Beziehung ergibt schon der Beschluß der Mitgliederversammlung des klagenden Einzelhandelsverbandes vom 28. August 1925, wonach für seine Mitglieder die Ankündigung der Gewährung von Zugaben verboten ist, sofern diese Zugaben einen Eigen-Wert besitzen und nicht mit der Firmenbezeichnung des sie gewährenden Unternehmens versehen sind, daß in dieser Art von Heranziehung des kaufenden Publikums etwas an sich Sittenwidriges erblickt wird. Der Verband gestattet nur Zugaben von reinen Reklameartikeln, d. h. von solchen Artikeln, die lediglich Reklamezwecken dienen, also z. B. Luftballons und dergl., dagegen nicht Zugaben, die einen Eigenwert besitzen und von anderen Gewerbetreibenden im regelmäßigen Geschäftsbetrieb nur gegen Bezahlung abgegeben werden können. Dazu gehören die von der Firma als Zugaben gewährten Gegenstände. Diese Art von Zugaben ist aber auch nach allgemeinen kaufmännischen Anschauungen sittenwidrig und für die übrigen Handeltreibenden schädigend. Die übrigen Handeltreibenden scheuen davor zurück, sich derselben Mittel zu bedienen und deshalb sind sie auch nicht in der Lage, sich gegen die nachteiligen Folgen der von der beklagten Firma geübten Reklame zu schützen. Das muß aus den von dem Einzelhandelsverband vorgebrachten Urkunden entnommen werden und ist genügend glaubhaft gemacht, um den Erlaß einer einstweiligen Verfügung zu rechtfertigen. Es wird in dieser Beziehung zunächst auf die Äußerung des preußischen Handelsministers vom 31. Mai 1928 im preußischen Landtag verwiesen. Dort hat der

Minister erklärt, daß mit Recht darauf hingewiesen worden sei, daß die Verhältnisse des Gewerbes, und zwar nicht nur der Verkäufer, sondern auch der Käufer durch das Überhandnehmen eines höchst unerfreulichen Zugabewesens beeinflußt werden. Soweit diese Zugaben lediglich in ausgesprochenen Reklameartikeln bestehen, ist nach Ansicht des Ministers vom Wirtschaftsstandpunkt dagegen nichts zu sagen. Wenn aber die Zugaben in einer Form und einem Ausmaße gegeben werden, daß in ihnen nur eine Verschleierung der Preise und Qualitätsverhältnisse der Waren zu erblicken ist, wird das ordentliche Gewerbe geschädigt. Der Minister meint daher, daß auch vom Standpunkte des Verbrauchers darüber gewacht werden muß, daß der Zugabenunfug möglichst bald abgestellt wird. In der sich daran anschließenden Debatte im preußischen Landtag sind Abgeordnete aller Parteien der Meinung des Handelsministers durchaus beigetreten. Ein Abgeordneter hat hervorgehoben, daß es in Deutschland kein Geschäft gäbe, das etwas verschenken könne. Wer etwas verschenke, der habe es sich in der Regel vorher dreimal bezahlen lassen und der Verbraucher, der sich etwas schenken lasse, dürfe überzeugt sein, daß er das Geschenk vorher bezahlt habe. Ferner hat die Handelskammer in Halle am 8. Juni 1928 begutachtet, daß im Halleschen Einzelhandel „Zugaben mit Eigenwert" nicht üblich sind. Der Leipziger Verband des Einzelhandels hat sich unter dem 30. Mai 1928 dahin ausgesprochen, daß nach den in kaufmännischen Kreisen herrschenden Anschauungen die Gewährung von Zugaben als eine sittenwidrige Wettbewerbsmaßnahme betrachtet wird. Nach dem Rundschreiben des Leipziger Einzelhandelsverbandes an seine Mitglieder sind Zugaben von Waren aller Art unlauterer Wettbewerb und wird dagegen strafrechtliche Verfolgung gewünscht. Auf denselben Standpunkt stellt sich auch die Arbeitsgemeinschaft des Einzelhandels in Magdeburg in einem Gutachten vom 30. Mai 1928, in welchem bezeugt wird, daß es einem ordentlichen Kaufmann bei reeller und schärfster Kalkulation nicht möglich sei, der Kundschaft Zugaben zu geben. — Es ist deshalb in Magdeburg auch ebenso wie im Bezirke des Leipziger Einzelhandelsverbandes und der Halleschen Handelskammer nicht üblich, durch Zugaben den anderen Gewerbetreibenden Wettbewerb zu machen und wird ein solcher Wettbewerb allgemein als unerlaubter betrachtet. Der klagende Verband des Einzelhandels in Halle hat noch weitere Äußerungen von den Handelsvertretungen vorgelegt, insbesondere auch Süddeutscher und Berliner, welche denselben Standpunkt vertreten, daß nämlich in der Gewährung von Zugaben mit Eigenwert eine unlautere Wettbewerbsmaßnahme zu finden ist. — Hiernach rechtfertigt sich die einstweilige Verfügung. — Die vorstehend wiedergegebene Begründung des Amtsgerichts Halle hat für alle Handels- und Gewerbekreise Deutschlands prinzipielle Bedeutung. Das Urteil gibt diesen Kreisen jetzt Gelegenheit, dem Zugabenunfug zu Leibe zu gehen.

Neuartige Erzeugnisse der Württembergischen Metallwarenfabrik Geislingen-Steige · W. Greiser

Die Neuheiten der WMF, die wir unsern Lesern heute im Bilde zeigen, sind durchweg Metallpatinierungen. Man könnte sagen wollen, daß sie damit in werkkünstlerischer wie in kunstgewerblicher Hinsicht, technisch wie materialverwandt eine Kunst der alten Japaner wiederholen. Aber die modernen Arbeiten gehen doch weit über das Metallfärben der Japaner hinaus, indem sie sich als vollends reine Metallpatinierungen zeigen, die eine Anwendung von Surrogaten gar nicht in Frage kommen lassen und sich damit selbst aus der Reihe der Stapelwaren empor auf das freie Niveau gediegener Originalarbeiten erheben. Die Edelpatina-Erzeugnisse aus Geislingen sind hiermit etwas vollkommen Neues und Einzigartiges.

Einzigartig ist der technische Herstellungsgang. Alle vorkommenden Patinierungen sind Scharffeuerpatinierungen. Sie können also nicht, wie ähnliche zurzeit in Frankreich gezeigte Stücke, die japanische Nachbilder sein *wollen*, mit diesen in einen Vergleich gestellt werden, sondern verlangen durchaus eine selbständige Beachtung. Hierbei läßt es ihre Originalität nicht zu, irgendwelche gefärbten Lacke oder Ersatzmittel ähnlicher Art zur Anwendung zu bringen. Die Edelpatinierungen der WMF sind weitmehr Original und rein. Erst damit garantieren sie größte Haltbarkeit und Widerstandsfähigkeit gegen alle Einwirkungen auf das strahlende, schmiegsame Metall und seine Lichtechtheiten.

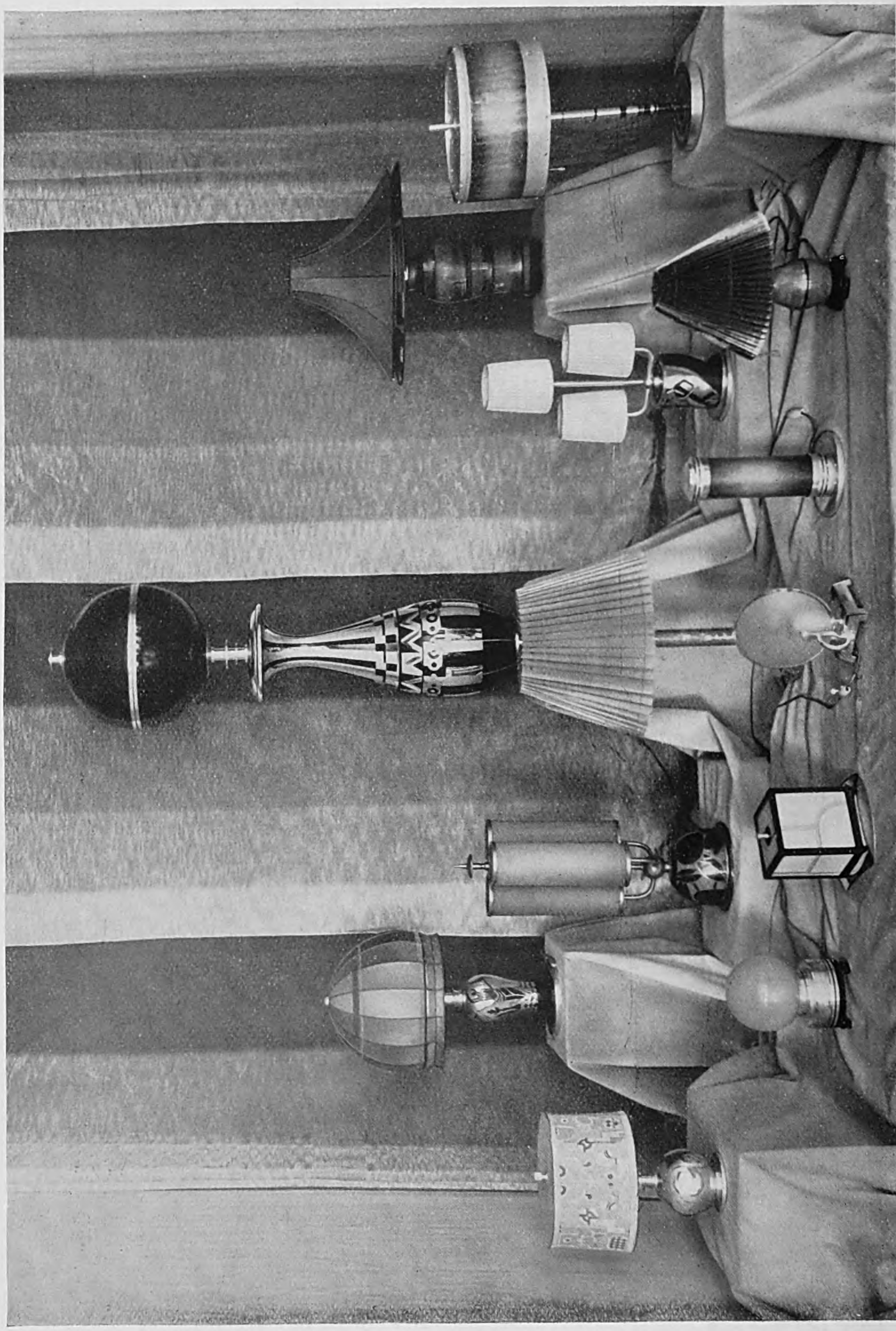
Es kommen im wesentlichen zwei Patinierungstechniken in Anwendung. Man kann die eine als die chemische, bzw. elektro-chemische, die zweite als eine reine Feuerpatinierung bezeichnen, wie man sie ähnlich bei den Emaille-Schmelzflüssen kennt und anwendet, nur werden für diese Art Patinierungen Temperaturen bis zu 900% Celsius benötigt. Das gibt dann jene Spitzenleistungen in der Metalltechnik und in der Patinierungsqualität, die es sehr wohl ermöglichen, Gegenstände in Edelpatina serienweise herzustellen, die aber in der unerreichten Vollkommenheit ihrer Flächenbehandlung doch wiederum jedes Stück zum ausgesprochenen Original, zu einem Meisterwerk der modernen Metallkunst werden lassen.

Denn die metallene Oberfläche wird in diesen



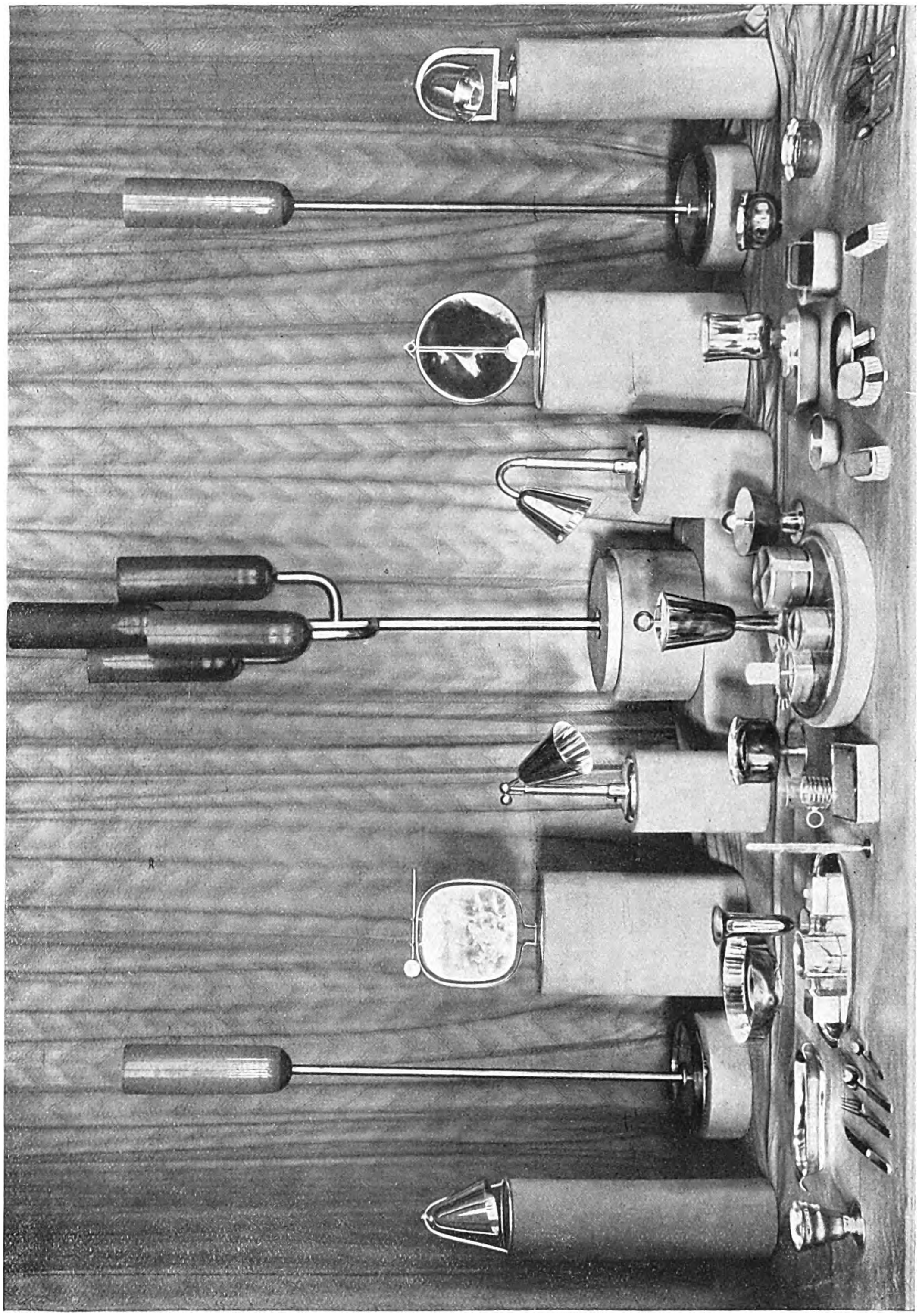
Tischlampe, Fuß mit grünroter Feuerpatina und Handgravur;
Entwurf: Goldschmied R. Rieger

Erzeugnis der Württembergischen Metallwarenfabrik A. G. Geislingen a. d. Steige



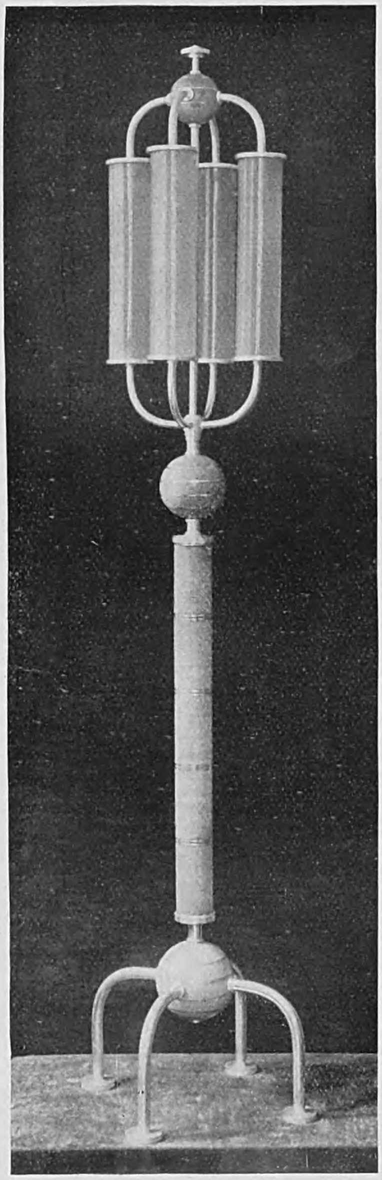
Lampen in Metallpatinierungen

Erzeugnisse der Württembergischen Metallwarenfabrik A.-G. Geislingen a. d. Steige

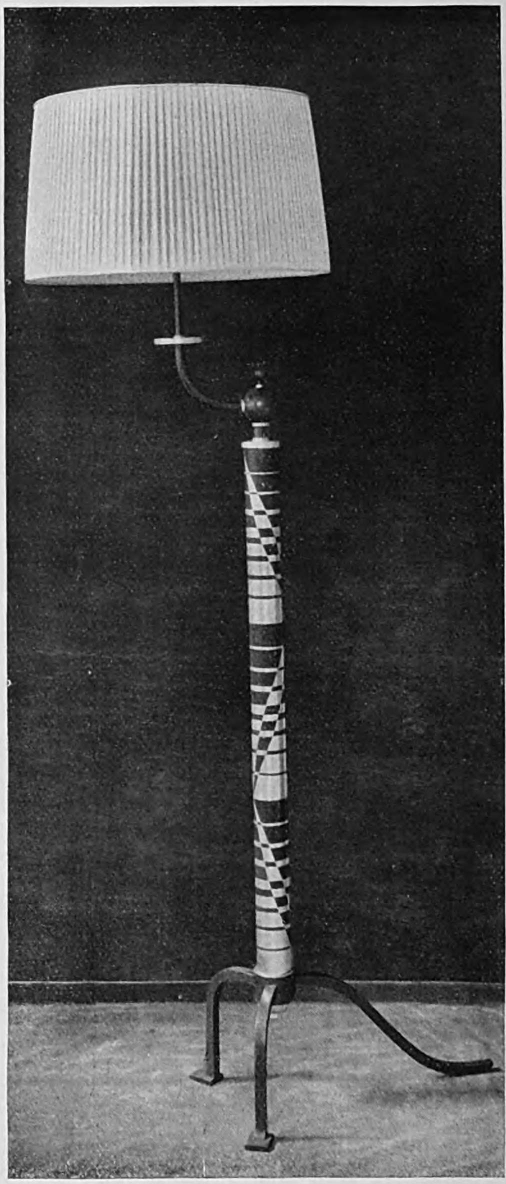


Geräte nach Entwürfen von Professor Breuhaus

Erzeugnisse der Württembergischen Metallwarenfabrik A.-G. Geislingen a. d. Steige



Stehlampe, grün patiniert mit Silbereinlage



Stehlampe mit roter Feuerpatina und Silbereinlagen

Entwurf: Professor Haustein

Erzeugnisse der Württembergischen Metallwarenfabrik A. G. Geislingen a. d. Steige

Erzeugnissen erst durch ein ganz besonderes Handarbeitsverfahren zu dem, was sie in Wirklichkeit ist: zur Neuheit einer ornamentalen Schöpfung von bisher nie erreichtem Reiz. Diese Oberflächen-Handarbeitstechnik geht einen vierfachen Weg. Sie kann eine vollends einwandfreie Fräs- oder Graviertechnik sein und enthält dann die Anlässe dazu, entweder vollständig zarte und feine oder auch rauhe und breite Effekte zu schaffen. Sie kann aber auch als die sogenannte Radiertechnik zur Geltung kommen und erreicht dann jene, es mag einmal erlaubt sein ganz ruhig zu sagen, „klassischen" Feinheiten, die in den vorliegenden Ausführungen die Metallradierung von einer Originalradierung kaum unterscheidbar werden lassen wollen. Oder es kommt die Schattierungstechnik zur Anwendung, der es von sich aus vorbehalten ist, Übergänge der Flächenbehandlung von der härtesten bis zur weichsten Nuance hervorzuholen und zu übermitteln. Schließlich gibt die Inkrustationstechnik den letzten Weg an, die Kollektionen dieser Werkstätten zu vervollständigen. Sie wirkt wie jede der älteren Einlagetechniken in kunsthandwerklicher Manier. Da als Einlagen in der Hauptsache Edelmetalle verwertet werden und diese zumeist mit dem Grundmetall der Gegenstände, einer hochwertigen Kupferlegierung, in Verbindung kommen, so ergeben sich in der Handarbeitstechnik auch hierfür derart reiche Abweichungen der Oberflächenbehandlungsart sowie der Farbtönungen, daß eben jedes Stück einmalig bleibt, einmalig in Muster, Technik und Temperament. Das führt zum Wesen jener künstlerischen Ausgestaltung, für die die Namen Breuhaus, Haustein, Riemerschmied, Äquivalente aber auch Garantien geschaffen haben.

Von den vier genannten Flächen-Handarbeitstechniken sind untereinander natürlich auch Kombinationen denkbar. Sie ermöglichen es von sich aus oder auch im Verein der Verschmelzung der verschiedenen Patinierungsmöglichkeiten, eine geradezu unbegrenzte Reichhaltigkeit im Wechsel der Oberflächendekorationen zu schaffen. Ich habe Metallwaren dieser Art kennen gelernt, die auf silberpatiniertem Grund Landschaftsgravüren zeigten, von denen man auf den ersten Blick kaum zu sagen wußte, ob sie geätzt, gefräst oder graviert waren. Die Einlagetechnik weiß Wirkungen zu erzielen, die geradezu einzigartig in Zweck und Sinn, in Vornehmheit und Geschmack verlaufen. Die reine Feuerpatinierung schafft Farbenflüsse, die von Übergang zu Übergang so wundervoll sind, daß man hierbei in aller Sachlichkeit ganz ruhig von einer Art Farbensymphonie im Metallfluß sprechen darf. Die Grüngoldpatina steht neben dem Silberstreif, die Materialechtheit neben dem Handarbeitsoriginal, und doch bleiben alle diese Dinge traghaft im Preise und inland- wie auslandstark.

Hand in Hand mit der Werkkunst des Neuen und mit der Einzigartigkeit des Effekts gehen natürlich auch die Pflege der Form und damit der besondere Zweig eines neuheitlichen metallischen Leuchtkörper-Kunstgewerbes. Metall und Glas treten hierbei in die Harmonie besonderer Reize ein. Es ist nicht mehr das klare, reine, ungefärbte Glas, das zum Metall in Wechselwirkung tritt, sondern das fabrik-intern angefertigte „Myra-Kristall" in seinem prächtigen Farbenspiel. Es gibt sich dezent, vornehm, apart und überraschend in seiner Gesamtwirkung. Es stellt sich zu den herrlichen, echten Feuerpatinierungen der Lampenkörper nicht wie eine Ergänzung, sondern wie eine Zugehörigkeit ein und erzielt damit Vollkommenheiten im Lichteffekt, wie sie bisher nur erwünscht, aber noch nie erreicht wurden. Für Innenbeleuchtungen kommt sodann die auf glastechnischem Gebiet völlig neuartige Erfindung des „Ikora-Kristalls" zur Anwendung, das aus sich heraus ebenfalls ungemein reiche und überraschende Lichtreize schafft.

Schließlich tritt an die Stelle der bisher beliebten Seidenlampenschirme in diesen Leuchten ein Faltschirm ganz besonderen Typs, der sogenannte Glanzstoffschirm. Sein Vorzug ist kurz gesagt: ein transparenter Unterrock mit einem Oberkleid aus ungesponnener Kunstseide. Diese „Libellen"-Seidenhaut ist praktisch unverwüstlich, lichtecht, zum Ganzen harmonisch abgestimmt und opalisierend durchsichtig.

So wurden mit den Neuerzeugnissen der WMF in allem Werte geschaffen, die die Edelmetallindustrie überraschen. Denn die Erzeugnisse aus Geislingen-Steige sind metallische Neuerungen, die den Goldschmied nicht nur zum Mitarbeiter haben (Riemerschmied) sondern die ihn zugleich auch zum Bewunderer einer Kunst und Technik machen, die bisher nur in den Museensstücken japanischer Hochkultur anzutreffen waren. Heute sind sie deutsches Privileg und goldschmiedfachliches Mitkönnen geworden. Man studiere die Abbildungen.

Das Gold und die geheimen Goldwerkstätten im Altertum (Schluß)

So wird Kupfer durch Weißung zu Silber, durch Gilbung zu Gold gemacht. Geweißt wird das Kupfer durch Arsen-, Zinn- und Bleiverbindungen; „goldglänzend" aber wird es durch Feuervergoldung oder durch oberflächliche Goldfärbung auf kaltem Wege. Neben der „probehaltigen" Vergoldung mit Quecksilber wird auch die scheinbare Vergoldung durch Firnisse empfohlen. Ein besonderes Kapitel in diesen Rezeptbüchern, wie in den späteren ähnlichen Auszügen des Mittelalters, bildet die Chrysographie, d. h. die Kunst, Manuskripte mit Goldtinte zu verzieren. Auch hier steht die echte Blattgoldsuspen-

sion in Gummi- oder Eiweißlösung neben den billigen Surrogaten (Blei- und Schwefelverbindungen, Safran, Galle). Neben der Färbung der Metalle wird auch auf die quantitative Veränderung derselben, auf die Vermehrung genauer eingegangen. So läßt sich durch Zusatz von Kupfer und Zinn eine Verdreifachung erzielen. Man darf nicht denken, daß lediglich eine betrügerische Plusmacherei im Spiele war. Vielmehr durchzieht das ganze Altertum bis zu den spätesten Adepten der schwarzen Kunst die Vorstellung, daß wie ein in die Erde gelegtes Korn hundertfältige Frucht bringe, wie ein kleines Stück Sauerteig die ganze Masse durchsäure, so bringe ein kleines Stück echtes Metall in der richtigen Weise behandelt eine unerschöpfliche Fülle von weiterem echtem Metall hervor. Ein altes, der Isis zugeschriebenes Schriftchen sagt: „Korn bringt Korn hervor, Mensch den Menschen, so erntet Gold das Gold." Infolgedessen spricht man in der chemischen Literatur vom Brotteig, der durch Hefe aufgeht und die Masse vermehrt, im übertragenen Sinne. Die Lateiner nehmen das Wort massa auf, und so ist dieser alchemistische Terminus zu einem der gewöhnlichsten Ausdrücke der europäischen Sprachen geworden. In den beiden chemischen Papyri wird öfter von einer „unerschöpflichen Masse" gesprochen, welche dazu dient, aus einem Stückchen Neusilber immer neues Neusilber zu erzeugen. Die Vorschriften, die sich mit Perlen und Edelsteinen beschäftigen, beziehen sich auf deren Reinigung und Polierung, vor allem aber auf das Nachmachen dieser kostbaren Schmuckstoffe. So werden Perlen aus pulverisiertem Marienglas mit Wachs und Quecksilber zu einem Teig verbunden, dieser wird mit Tragantgummi und Eiweiß in Kuhmilch geknetet und in Perlen geformt, die man durchbohrt, solange sie noch feucht sind. Dann werden sie getrocknet und poliert. „Sie sind dann noch schöner als die echten." Eine große Rolle spielt die Färbung der Edelsteine, wozu sich hauptsächlich poröse Steine eignen, wie der Tabasis genannte, „der aus Ägypten herabgebrachte wird". Es handelt sich hier, wie v. Lippmann erkannte, um die aus Kieselsäure bestehenden Knollen, die sich in den Zwischenhalmknoten des ostindischen Bambus abscheiden und seit altersher einen indischen Exportartikel bilden. Da die indischen Waren über das Rote Meer an die ägyptischen Häfen gehen und dann auf dem Nil nach dem Delta hinabverfrachtet werden, so versteht man jetzt bei dem alexandrinischen Ursprung dieser Literatur den Ausdruck „der aus Ägypten herabgebracht wird", namentlich wenn man weiß, daß die Alexandriner ihre Stadt nicht zum eigentlichen Ägypten rechneten. Im Vordergrunde des Interesses steht unter den Edelsteinen der Smaragd, zu dessen Herstellung und Färbung besonders die Kupferverbindungen benutzt werden. Die Steine müssen vorbehandelt werden durch Einlegen in Alaun oder Essig. Ferner werden der Rubin, Amethyst, Beryll usw. erwähnt. Der technisch wertvollste Bestandteil des neugefundenen Papyrus ist das Kapitel über die Farbstoffe und Färbemittel. Es werden zunächst die Zeichen der guten Farbstoffe: Waid, Scharlach, Orseille, Krapp, Schöllkraut, Alaun, Vitriol angeführt. Der Gipfel der Färbekunst ist die Nachahmung des echten Purpurs durch billige Surrogate. Das Rezeptbuch sagt darüber wörtlich: „Halte das Rezept geheim. Denn der Purpur ist ungewöhnlich schön in der Farbe. Nimm den Schaum von Waid, wie ihn die Färber liefern (d. h. Waidindigo), und importierte Alkanna ebensoviel (der Schaum ist ja leicht im Gewicht). Reibe beides im Mörser fein durcheinander. Die Alkanna löst sich so im Waid auf und gibt ihre Kraft an ihn ab. Dann nimm Färberlack, entweder von Kermes, was vorzuziehen ist, oder von Körnerlack und bringe diese Körner anwärmend in den Mörser mit der Hälfte des Waidschaumes zusammen, tue die Wolle hinzu und färbe sie, ohne zu beizen. Du wirst sehen, der Purpur wird unbeschreiblich schön." Auch an Rezepten, Purpur auf heißem Wege herzustellen, fehlt es nicht. Was nun die Herkunft dieser Rezepte im Papyrus Homiensis betrifft, so macht der Zusammensteller dieses Kodex kein Hehl daraus. Gleich zu Anfang steht eine Anweisung zur Erzeugung von Neusilber. Eine zweite wird, wie üblich, mit „ein anderes" angereiht. Dieses trägt aber zu Anfang den Vermerk „auf Demokritos führt Anaxylos auch folgendes zurück". Das alte, der ganzen alchemistischen Literatur zugrunde liegende Material des Pseudodemokrit ist also durch Anaxylos vermittelt, den wir als einen öfter benutzten Quellenschriftsteller der großen Naturgeschichte des Plinius kennen. Dieser Anaxylos nun war im Jahre 28 v. Chr. wegen Zauberei aus Italien verbannt worden. Er setzte vermutlich die mystischen Studien des Nigidius Figulus fort, der zu Ciceros Zeit durch pythagoreische Geheimverbände, in denen astrologische und nekromantische Künste getrieben wurden, Aufsehen erregte und nicht minder durch seine ausgebreitete, aber konfuse grammatische, naturwissenschaftliche und okkultistische Schriftstellerei. Alle diese Studien zeigen im Altertum einen übereinstimmenden Zug. Sie scheuen das Tageslicht. Sie werden als Geheimlehre in bestimmten Konventikeln verbreitet. Das Volk sieht mit Scheu, ja mit Abscheu auf diese Dunkelmänner. Die Kaiser beargwöhnen und verfolgen sie. Wie ging dies zu? Wie konnte eine technische Wissenschaft, die doch auch damals bereits im Besitze wertvoller Naturerkenntnisse und kulturfördernder Fabrikationsmethoden war, sich nicht frei entfalten, sondern über tausend Jahre gleichsam im Dunkeln schleichen? Die beiden chemischen Papyri gestatten, auch hierauf die Antwort zu geben. Bei der Anweisung zur Erzeugung von Neusilber wird im Papyrus Holmiensis auch bemerkt: „So entsteht ein Silber erster Güte, so daß sogar die Fachleute nicht merken, daß es aus einer solchen Bearbeitung hervorging." Ähnlich soll eine Imitation von Beryll hergestellt werden, die „sogar die Fachleute nicht merken". Diese Absicht, nicht bloß das Publikum, sondern selbst die Sachverständigen hinters Licht zu führen, indem man wertlose Legierungen für echtes Edelmetall ausgibt, führt sogar zu einem merkwürdigen Terminus technicus, der sich wie die „Masse" auf das Mittelalter und die Neuzeit vererbt hat. Man nennt bekanntlich heute in der bergmännischen Terminologie „Blenden" gewisse Schwefelmetalle von nicht- oder nur halbmetallischem Habitus, die über den Erzgehalt blenden oder täuschen, weil entweder gar kein oder nur ein mit anderen Substanzen gemischtes Erz darin enthalten ist. So drückt sich nun auch jener Verfasser des Stockholmer Papyrus aus, wenn er am Schluß seines Rezeptes zur Herstellung einer Silberimitation folgendes sagt: „Und wenn du das Metall aus dem Tiegel nimmst, so bekommst du eine Blende" (wörtlich eine

Blendung der Augen), „die durch die Mischung der zusammengewogenen Bestandteile" (nämlich Silber, Kupfer, Quecksilber) „allein das echte Aussehen des natürlichen Silbers zeigt." Für wen also sind diese Rezeptbücher bestimmt gewesen? Für die Handwerker sicher nicht, da zum Beispiel jenes oben erwähnte wunderschöne Purpurrezept Stoffe empfiehlt, die bereits fertig vom Färber bezogen werden sollen. Also kann das Rezept, das geheimgehalten werden soll, nicht für die Färber selbst bestimmt gewesen sein. Noch weniger freilich für das Laienpublikum. So bleibt nichts übrig, als den Verfasser wie den Besitzer dieser chemischen Bibliothek in den Kreisen zu suchen, die in Ägypten von jeher das Privileg der Edelmetallindustrie ausgeübt und die Technik und die Wissenschaft in den Dienst ihres religiösen Hokuspokus gestellt haben. Das sind die Priester der dortigen Tempel, für die ein gut Teil der physikalischen Taschenspielereien erfunden worden ist, die in dem Automatenbuch und der Pneumatik des Heron beschrieben worden sind. Von den „Geheimnissen der Goldwerkstätten" berichtet uns der Tempel von Dendera und andere ägyptische Urkunden; von dem wunderbaren Medikament Kyphi, das die ägyptischen Priester unter Absingung von heiligen Texten bereiteten, erzählt Plutarch; von dem tiefen Geheimnis, mit dem die alten Chemiker ihre Kenntnisse behüteten, die sie nur den Priestern mitteilten, spricht Zosimos. So dürfen wir also annehmen, daß solche Bücher, wie sie ein einzigartiger Zufall uns in jenem thebanischen Grabe aus dem 3. Jahrhundert n. Chr. erhalten hat, ursprünglich nur für die priesterlichen Leiter der Tempellaboratorien bestimmt waren, denen es keinen Zweck hatte, blauen Dunst vorzumachen. Doch entwickelte sich in Ägypten (wie später in Rom neben den kaiserlichen Werkstätten) eine Privatindustrie, die natürlich auch ihre Rezeptbücher haben mußte. Wir wissen ferner durch Heron, Hippolytos und Lukian (in seiner Enthüllung über den Propheten Alexander von Abonuteichos 105—171 n. Chr.), daß einzelne dieser Geheimschriften auch in das Laienpublikum drangen, wie ja auch Plinius den Anaxylos und Pseudodemokrit und andere okkulte Literatur ausgiebig benutzt hat. So stammt von Plinius eine merkwürdige Mitteilung über die Herstellung von Niellovasen, die das schwarze Bild des Gottes Anubis auf silbernem (oder goldenem) Grunde zeigen. Diese Technik beruht auf der Herstellung von Schwefelverbindungen, und die Anweisung dazu hat sich aus den hellenistischen Rezeptbüchern (nicht durch Plinius) wie die meisten dieser Vorschriften auf einem gleichsam unterirdischen Wege ins Mittelalter gerettet. So findet sich das Geheimnis dieser Niellotechnik sowohl im syrischen Zosimos wie in dem Malserbüchlein, das den Namen Mappae clavicula trägt und eine lateinische Übertragung eines neuen griechischen Textes enthält, der schon vor der Zeit Karls des Großen nach Gallien gekommen und dort übersetzt worden ist. Diese lateinischen Rezepte stimmen oft wörtlich mit dem chemischen Korpus und den beiden antiken chemischen Papyri überein, so daß man den Eindruck einer tausendjährigen, ununterbrochenen, aber ganz im Geheimen sich vollziehenden Tradition technischer Rezepte erhält, die freilich von Anfang bis zum Ende des Mittelalters nur mit bösem Gewissen weitergegeben wird.

Alexandrinische Festzüge - H. Mankowski

Durch die Entdeckung des Grabes des ägyptischen Pharao Tut-ench-Amuns ist die gesamte gebildete Welt in ihrem Wissen bereichert und über das geheimnisvolle Nilland zutreffender unterrichtet worden als es bisher der Fall war. Wir haben einen Einblick in die gewaltigen Schätze der Pharaonendynastie gewonnen und bewundern die unübertroffene Kunst bei Verarbeitung der Edelmetalle. Die graue Vergangenheit wird plötzlich zur Gegenwart, und die Ausgrabungen im „Tal der Könige" haben die dabei Beteiligten in maßloses Erstaunen gesetzt.

Bei Tut-ench-Amuns Grab haben wir es mit physischen Dingen zu tun, die uns durch ihre Formen über die altersgraue Vergangenheit belehren. Indessen überliefert uns auch die Geschichte über den schier fabelhaften Reichtum der ägyptischen Herrscher in Alexandria bei Festzügen. Die alte ägyptische Hauptstadt wurde 331 v. Chr. durch Alexander den Großen gegründet und liegt am nordwestlichen Rande des Nildeltas. Die Bedeutung Alexandriens geht schon aus dem Vorhandensein ihrer Monumentalbauten hervor. So finden wir im Bruchion, dem östlichen Stadtteil, die Königspaläste, Museum mit Bibliothek, Theater, Tempel des Poseidon, während Westen und Südwesten den ältesten, noch aus vormazedonischer Zeit stammenden Stadtteil Rhakotis mit dem Sarapion, Tempel des Gottes Sarapis (Serapis), einer Form des als Apis verehrten Osiris und der Nekropolis (die Begräbnisplätze) umfaßten.

Zur Zeit der Ptolemäer oder Lagiden (323 bis 30 v. Chr.) war Alexandria der Mittelpunkt des wissenschaftlichen und literarischen Lebens der Griechen und unter den Römern ein Weltverkehrsplatz ersten Ranges. Der aus Naukratis in Ägypten stammende griechische Literat Athenäios (Athenäus), der um 200 v. Chr. in Alexandrien und Rom lebte, hat uns eine eingehende Beschreibung über einen Festzug hinterlassen, mit dem der zweite Ptolemäer seinen Regierungseintritt einleitete. Dieser Herrscher förderte und schätzte Wissenschaft und Kunst, und bei festlichen Spielen und Aufzügen trat an die Stelle altgriechischer Einfachheit orientalischer Prunk . . .

Der Regierungsantritt dieses Herrschers wurde am frühen Morgen durch einen „Zug des Morgensternes" eingeleitet und am späten Abend durch die „Erscheinung des Abendsternes" geschlossen. Von besonderer Pracht war jener Teil des Zuges, in welchem Dionysos als göttliches Vorbild Alexanders in seinem Zuge gegen Osten und der Brudergott des ägyptischen Osiris auftraten.

Gott Dionysos schien sich zuweilen im Gefolge von Satyrn als Feld- und Walddämonen wohl zu fühlen und wurde mit Bocksohren und einem Schwänzchen dargestellt. Den derbsinnlichen Gestalten fiel in der Phantasie des Volkes die Aufgabe der Nymphenräuber zu. Im Zuge erschienen sie buntbemalt mit goldenen Efeukränzen. Die auf einem von annähernd zweihundert Menschen gezogenen Wagen stehende, fünfzehn Fuß hohe Dionysstatue goß aus einem goldenen Becher Wein, und wir sind ein wenig überrascht,

wenn wir weiter hören, daß der goldene Mischkrug, aus dem sie den köstlichen Wein schöpften, 585 Liter faßte. Die ganze Szene wurde noch durch goldenes Gerät zu einem einheitlichen Bilde verwoben. Dieser Gruppe schlossen sich Bacchanten und Bacchantinnen mit Kränzen und Schlangen im Haar an.

Die Gottheit des Ortes, Nysa, konnte im Festzuge nicht übersehen werden und wurde als zwölf Fuß hohe Bildsäule mitgeführt. Sie goß aus einer goldenen Schale Milch. Als Stadtgöttin war sie sitzend dargestellt und hatte im Innern eine Maschine, die sie beim Gießen aufstehen und sich dann wieder setzen ließ.

Eine dritte Gruppe führte eine Kelter vor, welche von sechzig als Satyrn dargestellten Jünglingen gezogen wurde und ständig Most fließen ließ. Ein Schlauch aus Pardelfellen faßte etwa 120 000 Liter Wein, der langsam seinen Behälter verließ. Hatte man in einer Gruppe den Dionysos als Festzugsteilnehmer versinnbildet, so mußte man ihn füglich doch auch dem fernen Indien seine Macht tragen lassen, wohin einst der große Alexander gezogen war. So war es nur natürlich, daß Dionysos auf einem Elefanten saß, dem fünfhundert Mädchen in Purpur mit goldenen Gürteln folgten.

Wenn man nun noch erfährt, daß im Festzuge weiter 120 Satyrn in goldenen und silbernen Rüstungen folgten und daß sich ihnen Gespanne von Elefanten, Straußen, Kamelen anschlossen, die gefange Frauen, Myrrhen, Weihrauch und Gewürze trugen, so hat man eine kleine Vorstellung von diesem Festzug, in welchem noch Neger mit Elefantenzähnen und Jäger mit 2400 Hunden schritten. Es traten noch weitere Szenerien auf, und am Schlusse bewegte sich das königliche Heer, welches aus 157 000 Mann Fußvolk und 23 000 Reitern bestand.

Im kleinen mögen solche Festzüge auch bei uns stattfinden. Den Umfang des Festzuges in Alexandrien unter Ptolemäus II. erreichen sie sicher nicht . . . Ja, ja, Tausend und eine Nacht!

Vermischtes

Pariser Diebstähle.

Monsieur Marcel Bosch, ein Pariser Juwelier, fuhr in seinem offenen Auto nach seiner Wohnung, ging einen Augenblick hinein und ließ auf seinem Sitz zwei Köfferchen liegen mit Wertsachen im Betrage von 250 000 Frs. Sofort traf ein anderer Wagen ein, dem zwei Männer entstiegen, die das momentan herrenlose Gut an sich nahmen und weiter fuhren. Ein Trambahnschaffner sah das Manöver, notierte sich die Nummer des zweiten Wagens und benachrichtigte die Polizei, die einige Stunden später dessen Besitzer, Antoine Peraggi, verhaftete. Dieser gestand sofort den Diebstahl ein, gab auch seine Spießgesellen an, darunter einen ehemaligen Juwelier namens Entraggues, und so konnte das ganze Quartett verhaftet und für 100 000 Frs. Juwelen wieder erlangt werden. Das Komische an der Sache ist aber, daß der Polizei, als sie in Peraggis Wagen nach dem Restaurant fuhr, um einen der Diebe zu verhaften, der gewöhnlich dort zu essen pflegte, das unterdessen wartende Auto gestohlen wurde.

Das Perlenkollier im Werte von 50 000 Pfund Sterling, das auf dem Wege nach London verlorengegangen war, ist wieder erlangt worden. Ein Postbeamter in Paris, der vermutlich die Londoner Anschrift des eingeschriebenen Päckchens als große Juweliere kannte, stahl es und versah ein gewöhnliches Päckchen mit der Nummer des wertvollen. Der verdächtige Beamte gestand bald seine Schuld; er hatte das Kollier bei seiner Mutter im Futter eines Kleides versteckt. Die hohe Belohnung von 10 000 Pfund Sterling für Wiedererlangung war geboten worden, um jeden Hehler, dem das Kollier oder ein Teil der Perlen offeriert worden wäre, die Tatsache zu Gemüt zu führen, daß in diesem Falle die Beihilfe zur Verhaftung des Diebes das gewinnreichere Geschäft sei. L. B. A.

Der Direktor der Westminster Bank zur Frage der Abzahlungsgeschäfte.

Die außerordentliche Verbreitung der Abzahlungsgeschäfte in den Vereinigten Staaten hat viele Volkswirtschaftler veranlaßt, ihnen in Europa das Wort zu reden. Sehr klar sprach sich einer der ersten Finanzgrößen Englands, der vorsitzende Direktor der Westminster Bank, über das Problem aus. Er sagte:

„Bei den Argumenten, die über das Abzahlungsgeschäft geführt werden, laufen zwei bedenkliche falsche Auffassungen mit unter. Vor allen Dingen hegt man eine übertriebene Meinung von der Bedeutung, die diese Kreditform im Handel der Vereinigten Staaten spielt. Ohne sie herabsetzen zu wollen, muß man doch zugeben, daß der ganze Kredit dieser Art nicht 5 Prozent des im amerikanischen Geschäft gegebenen Gesamtkredits ausmacht. Die Schätzungen mancher amerikanischen Geschäftsleute nehmen sie sogar nur mit 2 Prozent an. Man glaubt ferner zu schnell, daß alles, was für Amerika nützlich ist, auch anderswo nützlich sein müsse. In Amerika dauert die Prosperität an und die Beschäftigung ist reichlich. Wir haben noch eine Menge Arbeitslose und die Gefahr der Unterbeschäftigung ist bei uns größer als in Amerika. Bei dieser Sachlage ist es doch gefährlich, den Lohnarbeiter zur Verpfändung seiner späteren Ersparnisse zu verleiten und sich Schuldenverpflichtungen aufzuladen. Was weiter zur Vorsicht raten läßt ist die Tatsache, daß dieses ganze System, seitdem es sich in Amerika so sehr entwickelt hat, noch nicht die Feuerprobe einer schweren Depression bestehen mußte. Es gibt genug Autoritäten, die überzeugt sind, daß die in den Händen einer großen Zahl von Menschen befindliche Masse von halbbezahlter Ware einen Rückschlag, wenn er normal eintritt, nur um so fühlbarer machen wird. Das amerikanische Experiment ist außerordentlich interessant, und wir müssen seine Entwicklung mit Aufmerksamkeit verfolgen; aber wir haben reichlich Gründe, seine Einführung bei uns sehr zögernd zu betreiben.“ L. B. A.

Schokoladentöpfe

wurden in England erst gegen das Ende des 17. Jahrhunderts in Silber gefertigt. Sie sind ziemlich selten, und wenn je einer auf den Markt kommt, erzielt er einen guten Preis. Vor zehn Jahren wurde ein von Paul Lameric gemachter um 570 sh die Unze verkauft. Einer von dem sehr geschickten Andrew Raven, um 1700 hergestellt, erzielte 1922 340 Pfund Sterling. Im Januar gelangte wieder ein solcher Topf bei Christies in London zum Verkauf, von Thomas Shermer 1718 gemacht, nur $5^1/_2$ Zoll hoch und $5^1/_2$ Unzen im Gewicht. Die Unze erreichte 670 sh und das kleine Stück brachte also 184 Pfund Sterling 5 sh. L. B. A.

Kalkulation und Buchführung

Der Mindestumsatz.

Für jedes Ladengeschäft ist es, zumal in der jetzigen Zeit, eine zwingende Notwendigkeit, daß der Inhaber stets weiß, welches der Status quo seiner Firma ist. In jedem Augenblick muß er ein begründbares Gefühl dafür haben, ob es bergan oder bergab geht, ob der Umsatz als genügend bezeichnet werden kann oder ob die verfügbaren Kräfte noch mehr als bisher angespannt werden müssen. Diese Übersicht verschafft sich zwar der Kaufmann jährlich einmal durch die Bilanz. Die Bilanz hat aber den großen Nachteil, daß sie hinter den Ereignissen hinterher hinkt und nicht rechtzeitig erkennen läßt, wann dem Geschäft aus Umsatzrückgang ein Schaden zu erwachsen droht. Es ist aber von ungeheurer Wichtigkeit, diesen Zeitpunkt so frühzeitig wie möglich zu erkennen, damit man sofort Gegenmaßnahmen treffen kann. Die Frage, die sich der Inhaber jederzeit beantworten können muß, heißt also: „Wie groß muß in der Zeiteinheit (Woche, Monat) der Umsatz des Geschäftes mindestens sein, damit alle Unkosten gedeckt und ein normaler Gewinn erzielt wird?" Legt sich der Inhaber diese Frage oft genug vor und trifft er je nach dem Ausfall der Antwort die entsprechenden Maßnahmen, so braucht er nicht zu befürchten, daß ihn schließlich das Bilanzergebnis enttäuschen wird.

Dieser jeweils erforderliche „Mindestumsatz" läßt sich nach einem Verfahren berechnen, das bisher leider ziemlich unbekannt ist, das aber die weiteste Verbreitung verdient.

Der Verkaufspreis einer Ware stellt sich dar als die Summe der Beschaffungskosten, der Handlungskosten und des Gewinnes. Die Beschaffungskosten setzen sich zusammen aus dem Fabrik- bzw. Großhandelspreis, aus den Frachten, Versicherungsgebühren usw. Die Berechnung des „Mindestumsatzes" nutzt nun die Tatsache aus, daß die Beschaffungskosten im allgemeinen im gleichen Verhältnis mit dem Umsatz fallen und steigen, während die Handlungskosten — soweit keine größeren Differenzierungen im Umsatz vorkommen — meist konstantere Ausgaben sind. Sind die Handlungskosten beispielsweise mit 30% kalkuliert, so ergibt sich, wenn man die Gewinnquote mit 10% einsetzt, folgende Formel:

1. Beschaffungskosten + 30% + 10% = Verkaufspreis.

Aus der Buchhaltung sind nun diejenigen Beträge zu ermitteln, die für die Zeiteinheit (in unserem Falle für einen Monat) durch die prozentualen Zuschläge zu den Beschaffungskosten zu decken sind. Beispielsweise kommen etwa folgende Positionen in Betracht:

Gehälter	500	Mark
Miete	200	„
Steuern	150	„
Werbekosten	200	„
Sonstige Unkosten . . .	250	„
Abschreibung, Zinsen . .	200	„
Unternehmerlohn . . .	1000	„
Insgesamt:	2500	Mark

Natürlich kann diese Tabelle nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erheben, wie man denn auch über die Höhe der einzelnen Posten recht verschiedener Meinung sein kann. Es handelt sich lediglich um ein theoretisches Beispiel. Die abgerundeten Ziffern wurden gewählt, um das Beispiel sinnfällig zu machen. Bei der praktischen Berechnung des „Mindestumsatzes" sind natürlich die einzelnen Positionen den jeweiligen tatsächlichen Verhältnissen anzupassen.

Die Gegenformel heißt also für ein Geschäft, das mit oben angenommenen Unkosten arbeitet:

2. Beschaffungskosten + 250 Mk. + 10% = Umsatz.

Rechnet man die Prozentsätze der ersten Formel in einen Satz um (also 100 + 30% = 130; 130 + 10% = 143), so erhält man folgende Beziehungen:

Beschaffungskosten + 43% = Verkaufspreis.

Da die Summe der Verkaufspreise gleich dem Umsatz ist, kann man beide Formeln einander gleich setzen und erhält sodann:

Beschaffungskosten + 43% = Beschaffungskosten + 2500 Mk. + 10%.

Die Beschaffungskosten ergeben sich bei der Auflösung dieser Gleichung als rund 8333 Mk. Diese Summe hat den Vorteil, daß sie durch Vergleich mit den tatsächlichen Beschaffungskosten zeigt, ob die Normalkalkulation in der angenommenen Form, d. h. der Zuschlag von 30%, überhaupt der Praxis entspricht, oder ob das Geschäft mit Unkosten in der angenommenen Höhe nicht einen anderen Zuschlagsprozentsatz in Anwendung bringen muß. Da die Handlungsunkosten in unserem Falle mit 2500 Mk. angenommen wurden, beträgt der monatliche „Mindestumsatz", den das Geschäft mit diesen Unkosten erzielen muß,

$$8333\text{ M.} + 2500\text{ M.} + \frac{(8333 + 2500) \times 10}{100} = \text{rund } 12000\text{ M.},$$

wenn alle Unkosten gedeckt und ein normaler Gewinn erzielt werden soll.

Welches ist nun die praktische Bedeutung der so errechneten Mindestumsatzziffer? Sie dient natürlich in erster Linie zur Kontrolle der Einnahmen aus der Tageskasse. Im Falle unseres Beispiels muß der tägliche Umsatz durchschnittlich etwa 480 Mk. betragen, wenn man für den Monat 25 Werktage annimmt. Am 15. eines Monats müssen etwa 6000 Mk. aus der Tageskasse eingenommen sein. Sind diese Summen nicht erreicht, so ist es unbedingt nötig, daß sich der Inhaber mit der Umsatzfrage befaßt. Denn darin beruht ja gerade der Wert der gezeigten Mindestumsatzberechnung, daß sie rechtzeitig erkennen läßt, wenn dem Geschäft aus Absatzstockung heraus ein Schaden zu erwachsen droht.

Wird die Mindestumsatzziffer überschritten, dann liegen Bedenken selbstverständlich nicht vor, vorausgesetzt, daß die kalkulierten Preise erzielt wurden, daß die Unkosten sich in der Zwischenzeit nicht wesentlich nach oben verändert haben und daß die Berechnung der Mindestumsatzziffer mit der erforderlichen Sorgfalt erfolgte.

Ist die Mindestumsatzziffer nicht erreicht worden, so können verschiedene Ursachen zugrunde liegen. Die Absatzstockung ist dann unbedenklich, wenn sie zum normalen Verlauf des Geschäftsjahres gehört, was bei allen Saisongeschäften der Fall ist. Man wird dann zu allermeist vermeiden, besondere Maßnahmen zu treffen, da sie doch keinen Zweck hätten. Etwas anderes ist es freilich, wenn in normalen Zeiten der Umsatz unter das Mindestmaß zurückgeht. Es gilt dann vor allen Dingen, die Ursachen zu ergründen und auf entsprechende Abwehr bedacht zu sein.

Unter Umständen kann es auch zweckmäßig sein, die Werbekosten vorübergehend zu erhöhen. Dazu kann aber nur geraten werden, wenn kaufmännische Über-

legung und Erfahrung dafür sprechen. Handelt es sich um eine allgemeine Wirtschaftskrise, die man glaubt durch Anwendung neuer Mittel nicht überwinden zu können oder zu deren Überwindung keine Mittel mehr zur Verfügung stehen, dann muß man unbedingt die Unkostenposten dem verringerten Umsatz anpassen, wenn Verluste nicht eintreten sollen. Es ist freilich nicht angenehm, sich zu einer solchen Maßnahme entschließen zu müssen, weil in den allermeisten Fällen eine Verkleinerung des Aktionsradius der Firma damit verbunden zu sein pflegt. Doch sollte man immer bedenken, daß auch in kaufmännischen Dingen das alte Sprichwort gilt: „Wer sich nicht nach der Decke streckt, dem bleiben die Füße unbedeckt!"

An welchen Unkosten gespart werden muß, hängt natürlich von den Verhältnissen des Einzelfalles ab. Insbesondere darf man nicht an werbenden Unkosten sparen. Alle Maßnahmen müssen letzten Endes ein positives, auf Weiterentwicklung eingestelltes Ziel haben, wenn sie sich auf die Dauer als zweckmäßig erweisen sollen.

Auf jeden Fall darf man Mahnungen, die der Vergleich des theoretisch errechneten Mindestumsatzes mit dem tatsächlich erreichten Umsatz ergibt, niemals ungenutzt vorübergehen lassen. Die geringe Mühe, die man sich mit ihrer Errechnung machen muß, rentiert sich auf alle Fälle, da sie rechtzeitig vor unangenehmen Überraschungen warnt.

Ohne Buchführungskenntnisse doppelte Buchführung.

Eine falsch verbreitete Ansicht geht dahin, daß die „einfache Buchführung" weniger Arbeit verursacht wie die doppelte.

Sobald man alle Weitschweifigkeiten aus der doppelten Buchführung ausschaltet, läßt sie sich sogar leichter und schneller als die einfache Buchführung besorgen. Man hat dann im Gegensatze zur einfachen Buchführung die Gewißheit, daß Irrtümer in der Buchführung und beim Addieren nicht vorgekommen sind und kann den nötigen Einblick und zugleich den Überblick hinsichtlich Vermögenslage und Erfolg haben. Dadurch ist es möglich, an den Stellen zu sparen, an denen gespart werden kann, und es können rechtzeitig Maßnahmen getroffen werden, wenn sich ungünstige Ergebnisse ausweisen. Der Geschäftsmann darf von dem Ausfalle seiner Bilanz nicht überrascht werden, sondern muß ständig beobachten können, wie sich Vermögenslage und Erfolg entwickeln. Dazu kommt, daß die doppelte Buchführung auch bei der Steuerbehörde ein viel größeres Vertrauen als die einfache genießt. Nun wird mancher Leser mir entgegnen, daß er das alles einsehe, ihm aber die Kenntnisse zur doppelten Buchführung fehlen. Auch erlaube ihm sein Geschäft nicht, sich einen Buchhalter zu leisten. Da setzt eine Erfindung ein, die jedem ermöglicht, ohne Buchführungskenntnisse doppelte Buchführung bis einschließlich Bilanz auszuführen.

Das ganze Geheimnis besteht darin, Buchstaben-Symbole zum Zwecke der Buchführung zu benutzen. Werden z. B. Unkosten aus der Kasse bezahlt, so findet man in dem Symbol-Verzeichnis das Vorgangs-Symbol „Eu-Gk". Zum Verbuchen ist nun weiter nichts nötig, als das Kontenblatt „Eu" und das Kontenblatt „Gk" aus einem Loseblätterbuch oder einer Kartei herauszunehmen, wo sie natürlich alphabetisch geordnet liegen. Auf dem ersteren Kartenblatte steht „Unkostenkonto" und auf dem letzten „Kassen-Konto". Beide Kontenblätter werden so in den Symbol-Durchschreibeapparat eingelegt, daß das erstere Blatt (Eu) oben und das zweite (Gk) unten liegt. Beim Abheben des Füllhalters oder Bleistiftes, den man zum Schreiben verwendet, legt sich dann zugleich ein roter Farbstreifen zwischen die beiden Kontenblätter. Dieser Apparat, der nur 28 Mark kostet, ist so eingerichtet, daß, ohne auf die zu beschreibenden Zeilen achten zu brauchen, diese aufeinanderliegen, die Durchschrift durch den Farbstreifen nicht beschmutzt wird, die Markierung der benutzten Zeilen automatisch erfolgt und der Unterarm beim Schreiben gestützt ist. Schreibt man nun das Datum, das Vorgangs-Symbol „Eu-Gk", die Belegnummer und den Betrag, so steht, ohne daß der betreffende Buchführungskenntnisse zu besitzen braucht, die schwarze Schrift auf dem zu belastenden und die rote Schrift auf dem zu erkennenden Konto. Durch diese beiden Farben werden also Lastschrift und Gutschrift unterschieden. Nichts braucht sich der Buchhalter zu überlegen, der Wortlaut der Buchung besteht aus wenigen Buchstaben und deshalb ist die Arbeit schnell getan.

Die Blätter, die das Kassenkonto, Bankkonto, Postscheckkonto usw. betreffen sind etwa doppelt so groß wie die anderen Kontenblätter. Heftet man die größeren Blätter, so entstehen dadurch ohne weiteres das Kassenbuch, Bankbuch, Postscheckbuch und was man sonst noch als Memorial bezeichnet. Man spart daher auch die Arbeit, diese Bücher besonders schreiben zu brauchen, spart ferner das Übertragen auf die Personenkonten, wobei bekanntlich Zahlenfehler keine Seltenheit bilden. Man schreibt eben die Buchung nur ein einziges Mal, und es liegt auf der Hand, daß je weniger geschrieben wird, desto weniger auch zu addieren ist.

Mit der Symbol-Buchführung kann jederzeit begonnen werden. Man braucht nur die Aktiven und Passiven aufzuschreiben und die ersteren in schwarzer und die letzteren in roter Schrift in das kombinierte Haupt- und Bilanzbuch einzutragen. Das ist aber nicht etwa das bekannte, dickleibige Sachkonten-Buch, sondern ein dünnes Buch, in welchem immer mehrere Konten das ganze Jahr hindurch nebeneinander geführt werden können.

Addiert man nun am Ende des Monats auf den beschriebenen Kontenblättern die schwarzen und die roten Zahlen, die in dem abgelaufenen Monat eingetragen wurden, und stellt man den Unterschiedsbetrag (Saldo) zwischen beiden fest, so wird dieser in der Farbe des größeren Betrages auf das betreffende Konto in das kombinierte Haupt- und Bilanzbuch geschrieben. Hier sind für jeden Monat zwei Zeilen vorgesehen, von denen die obere mit dem erwähnten Monats-Saldo beschrieben wird und die untere zur Berechnung des Konten-Saldos dient. Dieser ergibt sich dadurch, daß man den Monats-Saldo zu dem vorhergehenden Betrage hinzuzählt, wenn beide in gleicher Farbe auf dem Konto stehen, oder ihn abzieht, wenn der darüber stehende Betrag in anderer Farbe geschrieben ist.

Am Schlusse des Jahres werden die durch die Inventur festgestellten Aktiven in roter Schrift eingesetzt. Das ist die Bilanz. Sind dann Konten nicht ausgeglichen, so stellen die sich nun ergebenden Salden die Gewinne und Verluste, also die Gewinn- und Verlustrechnung dar. Über dieses Verfahren ist übrigens im Handelspraktischen Verlag, Berlin-Grunewald, eine kleine Erläuterung unter dem Titel „Auf schnellstem Wege zur Bilanz" zum Preise von 0,20 Mk. erschienen. Aus dieser geht hervor, daß sich die Symbol-Buchführung nicht etwa nur für kleine Geschäfte eignet, sondern ebensogut in großen Unternehmen von Vorteil ist. Ist man doch mit dieser winzigen Einrichtung in der Lage, sogar vierhundert Belege einschließlich Tages-Bilanz von einem einzigen Bearbeiter in sechs Stunden bewältigen zu lassen.

Für den werktätigen Goldschmied

Über galvanische Silberbäder.

Mehrere kürzlich in englischen und amerikanischen Fachzeitschriften erschienene Abhandlungen beschäftigen sich mit der galvanischen Versilberung. Nicol stellte an Hand von Analysen fest, daß die Bestandteile der Bäder immer dieselben sind, ihre Menge aber in weiten Grenzen schwankt. Für leichte Niederschläge erklärt er einen Silbergehalt von 13,5 g im Liter als genügend, für schwerere aber 22,5 bis 27,5 g im Liter für vorteilhafter, was ungefähr mit den bei uns gebräuchlichen Bädern übereinstimmt. Der Gehalt an freiem Cyanid (Cyankalium oder Cyannatrium) soll unter 50 Prozent des Silbergehaltes bleiben, bei höherem Gehalt tritt an der Anode die Bildung sehr störender Substanzen ein, die nach Nicol Silberoxyd zu sein scheinen. In allen von ihm untersuchten Bädern überstieg die Karbonatmenge (Pottasche bzw. Soda) die Menge der anderen Bestandteile, was er für vorteilhaft erklärt. Seine sonstigen Ausführungen bieten nichts Neues.

Daß ein ziemlich hoher Karbonatgehalt, im Gegensatz zu der früher ausgesprochenen Forderung, das Karbonat auszufällen, wenn seine Menge 5 g pro Liter übersteigt, die Arbeitsweise der Bäder günstig beeinflußt, ist jetzt wohl allgemein bekannt, doch ist noch keine Grenze festgestellt, bis zu der seine Wirkung günstig ist. Allgemein läßt sich diese Grenze auch nicht aufstellen, da sie von dem Gehalt des Bades an anderen Bestandteilen, namentlich Chlorkalium, ameisensaurem Kalium usw. abhängig ist. Vereinzelt sind Bäder in Anwendung, die 100 g im Liter und mehr enthalten. Nach Hogaboom erhöht sich, wenn der Kalium-Karbonatgehalt 97,5 Prozent übersteigt, die Polarisation an beiden Elektroden (was nach früheren Feststellungen die Bildung eines feinkristallinen Niederschlags begünstigen kann), hoher Karbonatgehalt erhöht ferner die Leitfähigkeit, doch findet Hogaboom die entstehenden Nachteile größer als die Vorteile.

Sanigar untersuchte die Einwirkung des karbonatfreien Cyanid- und Silberkomplexsalzgehalts, sowie der Stromstärke auf die Härte des Niederschlags mit Hilfe der Ritzhärteprüfung. Er erklärt, daß zur Erzielung eines guten Resultates ein Kalium-Karbonatgehalt von 65,1 g im Liter wesentlich ist, bei geringerem Gehalt entstehen harte, glänzende Niederschläge, bei höherem Gehalt zu weiche. Bis zu einem freien Cyanidgehalt von 180 Prozent des Feinsilbergehaltes wird mit steigendem Gehalt der Niederschlag weicher, anfangs schneller, später langsamer. Der weichste Niederschlag wurde bei einem freien Cyanidgehalt von 175 bis 200 g im Liter erzielt. Sanigar empfiehlt einen freien Cyanidgehalt von 50 bis 100 Prozent des Feinsilbergehaltes, nach ihm ist der letztere Wert vorzuziehen, während er, wie oben erwähnt, nach Nicol unter 50 Prozent bleiben soll. Hierzu ist zu bemerken, daß man auch bei uns häufig erheblich über 50 Prozent geht. Aus Sanigars Versuchen scheint sich zu ergeben, daß die Härte des Silberniederschlags nur von dem freien Cyanidgehalt, aber nicht davon abhängt, ob Cyankalium oder Cyannatrium vorliegt.

Bemerkenswert ist noch, daß die Härteprüfungen zeigten, daß die Härte des Silberniederschlags von der Härte der Kupferplatte, auf der er niedergeschlagen wurde, abhing und seine Härte sich mit der Änderung der Härte desselben Kupferstückes auch änderte. Es steht das in Übereinstimmung mit vielen Beobachtungen, daß der Gefügezustand des Unterlagsmetalls von großem Einfluß auf das Gefüge des Niederschlags ist.

Messinggegenstände vor dem Verfärben zu schützen.

Nach einem der Patent-Treuhandgesellschaft für elektrische Glühlampen in Berlin geschützten Verfahren werden die Messing- und dergl. -Gegenstände nach dem Beizen kurze Zeit in einer reduzierenden Atmosphäre aus vier Teilen Stickstoff und einem Teil Wasserstoff auf 500° bis 600° C erhitzt.

Säure- und alkalibeständiges Gußeisen.

Nach Untersuchungen von Günther Haase ist die beste Zusammensetzung für säurebeständigen Guß: 3,3 bis 3,5 Prozent Kohlenstoff, 1,3 bis 1,4 Prozent Silizium, etwa 0,75 Prozent Mangan, nicht über 0,2 bis 0,3 Prozent Phosphor, möglichst unter 0,07 Prozent Schwefel und 0,3 bis 0,5 Prozent Nickel. Für alkalibeständigen Guß: 3,3 bis 3,5 Prozent Kohlenstoff, 1,2 bis 1,4 Prozent Silizium und 0,3 bis 0,4 Prozent Mangan.

Schutzwert der Verzinnung.

Der Schutzwert der Verzinnung wurde bekanntlich in Frage gestellt dadurch, daß in der galvanischen Kette Zinn—Eisen das Eisen die Lösungselektrode, Zinn die Kathode ist. Kohman und San Sanborn stellten, gestützt auf Arbeiten von Mantel und Lincoln, fest, daß in nichtsauren Konserven, z. B. Gemüsen und Früchten, nach kurzer Zeit infolge Passivierung des Eisens der Strom sich umkehrt und Zinn Anode wird. Anders ist der Mechanismus der Korrosion in Fruchtsäuren. Die Versuche ergaben, daß durch Feuerverzinnung die Korrosion des Eisens bedeutend vermindert, die des Zinnüberzugs gegenüber dem Angriff einer nicht mit Eisen in Berührung stehenden Zinnplatte vermehrt wird.

Elektrolytische Tellurniederschläge.

In den Berichten der Amerikanischen Elektrochemischen Gesellschaft veröffentlichten Frank C. Mathers und Homer L. Turner das Ergebnis von Untersuchungen, die den Zweck hatten, festzustellen, ob Tellur als Schutzüberzug für Metalle verwendbar ist. Tellurige Säure wurde, da sie in anderen Säuren zu wenig löslich ist, in Salpetersäure, Salzsäure und Flußsäure gelöst, die salpetersauren Lösungen gaben aber Stromausbeuten unter 8 Prozent. Ein geeigneterer Elektrolyt bestand aus 200 g telluriger Säure (83 Prozent), 600 g Salzsäure (38 Prozent) und 180 g Schwefelsäure (96 Prozent), verdünntere Lösungen hydrolisierten. Die

Stromdichte war 1,6 Amp./qdm, die Anode bestand aus Tellur (mit 0,9 Prozent Selen). Bessere Ergebnisse wurden noch in Flußsäurelösungen erzielt, z. B. 300 g tellurige Säure, 500 g Fluorwasserstoffsäure (48 Prozent), 200 g Schwefelsäure, höherer Schwefelsäurezusatz verursachte schwammige Niederschläge. Die Elektrolyse wurde in Wachsbechern ausgeführt, lästig war die Entwicklung von Fluorwasserstoffgas. Der Niederschlag war frei von Selen, nur wenn der Elektrolyt selenige Säure enthielt, wurde Selen mit abgeschieden. Auf Kupfer und Silber konnten die Niederschläge nur nach vorheriger Verbleiung hergestellt werden, da diese Metalle Tellur direkt aus der Lösung ausfällen. Die Niederschläge waren grau und glatt aber spröde, durch Zusatz von 0,05 g pro Liter Leim wurden sie etwas glänzender, durch verschiedene organische Zusätze konnten keine nennenswerten Verbesserungen erzielt werden. Technisch verwendbar waren die aus den Versuchsbädern erzielten Niederschläge nicht.

Die Härte von Nickelniederschlägen.

Mc. Naughtan und Hothersall untersuchten die Härte von elektrolytisch abgeschiedenem Nickel mit Hilfe der Brinellprobe (Kugeldruckhärte unter Verwendung einer 1-Millimeterkugel). Die Spannung wurde gleichzeitig nach dem Kohlschütterschen Verfahren durch die Krümmung eines einseitig vernickelten dünnen Stahlblechstreifens bestimmt. Da die Spannungen mit der Temperatur sehr viel schneller abnahmen als die Härte, wurde bei 35° C gearbeitet. Die verwendeten Chemikalien enthielten weniger als 0,01 Prozent Verunreinigungen. Lösungen, die Nickelvitriol, Ammoniumsulfat und Chlorkalium enthielten, gaben sehr feinkörnige Niederschläge und Brinellhärten von 280 bis 315; Elektrolyte, die Nickelvitriol, Borsäure und Chlorkalium enthielten, gaben weiche Niederschläge von 155 bis 170 Brinell und gröberes Korn. Veränderung des Nickelsulfat- und Chlorkaliumgehalts gab keine wesentlichen Unterschiede, wesentlich war nur die Anwesenheit von Ammoniumsulfat oder Borsäure. Aus den Borsäure enthaltenden Elektrolyten wurden härtere Niederschläge bis zu 250 Brinell erzielt, wenn viel Natriumsulfat zugesetzt wurde oder auch wenn man das Chlorkalium durch Fluorkalium ersetzte, in diesem Falle bis zu 22 Brinellgraden, die Härte der aus Ammoniumsulfat enthaltenden Elektrolyten erzielten Niederschläge wird aber in beiden Fällen nicht erreicht. Weiter ergab sich, daß bei Zusatz von Fluorkalium die Stromausbeute sank, bei Zusatz von Natriumsulfat die Niederschläge höhere Spannungen zeigten. Der Ammoniumsulfatzusatz vermindert zwar die Löslichkeit des Nickelsulfats, verhindert aber die Bildung basischer Salze.

Die Versuche zeigten, daß die Stromausbeute bei den ammoniumsulfathaltigen Bädern nahezu gleich ist derjenigen der Bäder, die weiche Niederschläge lieferten. Die Wasserstoffabscheidung kann also keinen wesentlichen Einfluß auf die Härte ausüben, wie gewöhnlich angenommen wird. Auch durch die Zurückdrängung der Nickelkonzentration infolge der größeren SO_4-Konzentration kann die Wirkung des Ammoniaksulfatzusatzes nicht bedingt sein, da ein Parallelismus zwischen Härte und Abscheidungspotential nicht nachzuweisen war.

Vom Umlegieren.

Jeder Goldschmied kommt in die Lage, ein bestimmtes Gewicht einer vorhandenen Legierung **umzulegieren**; sei es, daß das verlangte Gold schnell gebraucht wird und aus der Metallhandlung nur mit Zeitverlust besorgt werden kann, oder sei es, daß der Kunde die Verwendung überbrachten Goldes vom alten Schmuck verlangt. Durch Umlegieren kann man einmal den Feingehalt einer vorhandenen Legierung erhöhen durch Feingoldzugabe und zum anderen denselben erniedrigen durch Zugabe von Zusatzmetallen (Silber, Kupfer usw.). Die Verbesserung des Feingehaltes durch Feingoldzugabe ist seltener, weil bei weit auseinanderliegenden Feingehalten, z. B. bei Umlegierung von 8er in 18er Gold die Feingoldzugabe sehr hoch ist und es dann praktischer ist, die gewünschte Goldsorte, hier also 18er Gold, aus Feingold frisch zu legieren.

Häufiger ist der umgekehrte Fall, also die Verringerung des vorhandenen Feingehalts.

Beispiel: 20 g 900/000 Gold soll in 750/000 Gold umlegiert werden.

Ausrechnung:

1) 900 mg − 750 mg = 150 mg; 150 mg × 20 = 3000 mg

2) 750 mg − 0 mg = 750 mg

3) 3000 : 750 = 4 g Zusatzmetall.

Probe: Auf 24 g Leg. kommen 18 g Feingold
„ 1000 g „ „ ? g „

$$\frac{18 \times 1000}{24} = 750 \text{ g} = \mathbf{750/000.}$$

Erläuterung: Zwischen 1 g der vorhandenen Sorte (900/000) und 1 g der gewünschten Sorte (750/000) besteht ein Plus von 150 mg an Feingold. Bei 20 g beträgt das Feingoldplus 20 × 150 = 3000 mg. Dieses Plus muß beseitigt werden durch Zusatz.

Zwischen 1 g Zusatz und 1 g der gewünschten Sorte besteht ein Minus von 750 mg an Feingold (750 — 0 = 750). 1 g Zusatz deckt also immer ein Plus von 750 mg Feingold.

Ich muß also sovielmal 1 g Zusatz hinzunehmen, als 750 in 3000 enthalten ist, d. i. viermal, also 4 g.

Weitere Beispiele:

14 g 750/000 Gold in 375/000 Gold umlegieren:

750 mg − 375 mg = 375 mg; 375 × 14: 1500 + 375 = 5250 mg : 375 = **14 g** Zusatz.

16 g 985/000 Gold in 900/000 Gold umlegieren:

985 − 900 = 85; 85 × 16: 510 + 85 = 1360 : 900 = **1,5 g** (rund) Zusatz.

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

1. Dezember 1928

49. JAHRG.

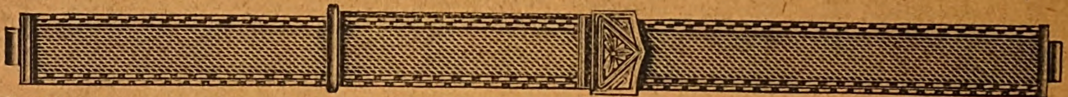
25. HEFT

Moderne Ansatzbänder für Kalotten



Milanaise-Geflecht, mit Ia Schließe, mit breiten Haken, zum Einhängen in die Bügel

Breite	8 mm	10 mm	12 mm	16 mm	18 mm
Platinin	Nr. 2424/8 . Mk. L.us	Nr. 2424/10 . Mk. L.uw	Nr. 2424/12 . Mk. L.iu	Nr. 2424/16 . Mk. D.as	Nr. 2424/18 . Mk. D.us
Ia Alpaka	„ 2425/8 . „ L.us	„ 2425/10 . „ L.uw	„ 2425/12 . „ L.iu	„ 2425/16 . „ D.as	„ 2425/18 . „ D.us
Ia Amerik. Doublé	„ 2418/8 . „ D.os	„ 2418/10 . „ U.is	„ 2418/12 . „ R.iu	„ 2425/16 . „ J.iu	„ 2418/18 . „ N.ns
Union	„ 2448/8 . „ BS.bs	„ 2448/10 . „ BA.as	—	—	—



Nr. **2422.** **Ia Amerik. Doublé,** 10 mm breit, Milanaise-Geflecht **mit Borde** mit Ia Schließe, mit Scharnieren zum Anfinieren . . . . . . Mk. **U.ns**

Nr. **2421** **Ia Amerik. Doublé,** 10 mm breit, mit Borde, mit Ia Schließe mit breiten Haken zum Einhängen in die Bügel . . . . . . Mk. **U.ns**



Ia Amerik. Doublé, Milanaise-Geflecht, gemustert, mit Ia Schließe, mit breiten Haken zum Einhängen in die Bügel:

Nr. **2429/8.** Breite 8 mm . . . . Mk. **U.su** || Nr. **2429/10.** Breite 10 mm . . . . Mk. **U.du**



Ia Amerik. Doublé, Milanaise-Geflecht, gemustert **mit Borde,** mit Ia Schließe, mit breiten Haken zum Einhängen in die Bügel

Nr. **2430/8.** Breite 8 mm . . . . Mk. **I.—** || Nr. **2430/10** Breite 10 mm . . . . Mk. **I.rs**



Ia Amerik. Doublé, Milanaise-Geflecht, gemustert **mit Borde,** mit Zuggliedern und Patentschloß, mit breiten Haken zum Einhängen in die Bügel:

Nr. **2431/8.** Breite 8 mm . . . . Mk. **U.ru** || Nr. **2431/10.** Breite 10 mm . . . . Mk. **R.as**

Ripsbänder zum Annähen, Ia Qualität, mit fein polierten Ia Schließen



in schwarz

Breite des Bandes	Schließe Alpaka Nr.	Schließe Alpaka Dtzd.	Schließe vergoldet Nr.	Schließe vergoldet Dtzd.	Schließe Ia Amerik. Doublé Nr.	Schließe Ia Amerik. Doublé Dtzd.	Schließe Silber 800 Nr.	Schließe Silber 800 Dtzd.
6 mm	18 279	2.35	18 329	2.35	18 319	4.20	18 349	5.50
8 „	18 280	2.40	18 330	2.40	18 320	4.40	18 350	5.70
10 „	18 281	2.60	18 331	2.60	18 321	4.70	18 351	5.90
12 „	18 282	2.90	18 332	2.90	18 322	4.95	18 352	6.65
14 „	18 283	3.25	18 333	3.25	18 323	5.50	18 353	7.60
16 „	18 284	3.60	18 334	3.60	18 324	6.—	18 354	8.25
18 „	18 284a	3.85	18 335	3.85	18 325	6.50	18 355	9.10
20 „	18 284b	4.20	18 336	4.20	18 326	6.85	18 356	9.65

Graue Ripsbänder

8—10 mm breit. zu gleichen Preisen wie schwarze Bänder lieferbar.



Schwarz mit Silber- bzw. Goldstickerei

mit **8-mm-Band**

Nr.		Dtzd. Mk.
18 609a,	mit Alp.-Schließe	**4.25**
18 610a,	mit vergold. Schließe	**4.25**

mit **10-mm-Band**

Nr.		Dtzd. Mk.
18 609,	mit Alp.-Schließe	**4.50**
18 610,	mit vergold. Schließe	**4.50**



Schwarz mit Silber- bzw. Goldstickerei

mit **10-mm-Band**

Nr.
18 601, mit Alpaka-Schließe . . . . Dtzd. Mk. **3.50**
18 602, mit vergoldeter Schließe . . . . „ „ **3.50**



Einfarbige Bänder, Farben sortiert, mit Brokatkante,

mit **8-mm-Band**

Nr.		Dtzd. Mk.
18 575a,	mit Alp.-Schließe	**3.25**
18 576a,	mit vergold. Schließe	**3.25**

mit **10-mm-Band**

Nr.		Dtzd. Mk.
18 575,	mit Alp.-Schließe	**3.50**
18 576,	mit vergold. Schließe	**3.50**

Sortimente, 12 Stück auf Karte

Nr. **10 655a.** 8 mm, sortierte Farben und Schließen . . . . . . Sort. Mk. **3.25**
„ **10 655.** 10 „ „ „ „ „ . . . . „ „ **3.50**



Ganz Seide, wirkungsvoll gemustert, Farben sortiert

mit **8-mm-Band**

Nr.		Dtzd. Mk.
18 573a,	mit Alp.-Schließe	**4.25**
18 574a,	mit vergold. Schließe	**4.25**

mit **10-mm-Band**

Nr.		Dtzd. Mk.
18 573,	mit Alp.-Schließe	**4.50**
18 574,	mit vergold. Schließe	**4.50**

Sortimente, 12 Stück auf Karte

Nr. **10 657a.** 8 mm, sortierte Farben und Schließen . . . . . . Sort Mk. **4.75**
„ **10 657.** 10 „ „ „ „ „ . . . . „ „ **4.50**

Ich liefere sofort

Rudolf Flume, Berlin SW 19 Wallstr. 11–12

49. Jahrgang

Die Goldschmiede-Kunst

Nummer 25

Leipzig, am 1. Dezember 1928

Aus eigener Kraft! - Dr. Walter Heyn-Stendal, Volkswirt R. D. V.

Reichskanzler a. D. Dr. Luther über unsere Lage in der Weltwirtschaft

Wie notwendig es auch für uns ist, wenn uns der wissenschaftliche Theoretiker Aufklärung über unsere Lage gibt, noch wertvoller ist es vielleicht für uns, wenn uns der wissenschaftlich geschulte Praktiker zeigt, wie unsere Volkswirtschaft ist und wie sie sein soll. Doppelt wertvoll, wenn dieser Praktiker als früherer Inhaber des höchsten Reichsamtes sich einen Überblick hat verschaffen können, den sich der gewöhnliche Sterbliche nicht so leicht erringen kann!

Hat es nicht ein ganz besonderes Gewicht, wenn uns derjenige, der an der Stabilisierung der deutschen Währung einen hervorragenden Anteil besitzt, der damalige Finanzminister und spätere Reichskanzler Dr. Luther, in seinem vor wenigen Tagen erschienenen Buch „Von Deutschlands eigener Kraft" erklärt, daß Deutschlands Währung fest ist? „Wer wie das deutsche Volk aus schmerzvollem Erleben weiß, was eine wirkliche Inflation ist, sollte dieses Wort für andere Erscheinungen des Wirtschaftslebens nicht verwenden", so erhebt Dr. Luther warnend die Stimme, indem er nachweist, daß heutige Erscheinungen von Preissteigerungen nichts mit Währungsverfall zu tun haben. Auch nicht die Tatsache, daß das Gold international nur noch etwa 60% der Vorkriegskaufkraft besitzt. Um so wertvoller ist aber die Umrechnung der Vorkriegsmark in Reichsmark im Verhältnis von 100 zu 140, so daß Dr. Luther bei Vergleichen der Gegenwart mit der Vorkriegszeit zu richtigeren Ergebnissen kommt, als das sonst im allgemeinen der Fall ist.

Wenn aber die in unserer Wirtschaft in den Jahren nach der Stabilisierung hineingeströmten Auslandsanleihen unsere Währung nicht berührt haben, weil die Reichsbank ihre Pflicht als Hüterin der Währung getan hat, so haben diese Auslandsanleihen in der Wirtschaft um so nachhaltigere Spuren hinterlassen. Sie haben das Doppelgesicht, daß sie einerseits auf eine Wirtschaftskrise hinführen können, während sie andererseits zur Verbindung unserer Wirtschaft mit dem Ausland, zur Bildung von Vermögen und schließlich zur Rationalisierung der Wirtschaft erforderlich sind.

Wie aber sieht die für unsere Wirtschaft so unbedingt nötige Kapitalbildung aus? Nach Luther sind 1925/26 je etwa 8 Milliarden, und 1927 etwa 12 Milliarden in unserem Produktions- und Konsumtionsapparat investiert worden. Ziehen wir aber die Auslandsanleihen ab, dann sind es nur noch etwa je $6^1/_2$ und $7^1/_2$ Milliarden. Dagegen waren es 1913 12 Milliarden, von denen etwa $1^1/_2$ Milliarden zum Erwerb von Auslandswerten verwandt wurden. Beziehen wir diese $10^1/_2$ Milliarden auf das heutige um etwa 13% durch den Versailler Vertrag verminderte Reichsgebiet, so wurden damals 9 Milliarden in der deutschen Wirtschaft gewonnen und verwandt. Luther zieht daraus die Schlußfolgerung, daß wir uns zwar mit unserer Eigenkapitalbildung dem Stande der Vorkriegszeit bereits nähern, ihn aber durchaus noch nicht erreicht haben. Dabei muß bedacht werden, wie durch Kriegs- und Inflationszeit unser Geld- und Kapitalmarkt zerstört worden ist. Gegenüber 30 Milliarden Spareinlagen der Vorkriegszeit stehen erst wieder 5 Milliarden, während wir heute etwa 5 Milliarden Auslandsguthaben mit sogar etwa 40 im Jahre 1913 vergleichen müssen. Dazu kommt die Lage unserer Außenwirtschaft. Zwar ist auch in der Vorkriegszeit unsere Handelsbilanz passiv gewesen, d. h. wir haben mehr eingeführt als ausgeführt. Um so aktiver war

aber unsere Zahlungsbilanz. Wir erzielten einen Überschuß in Höhe von 1,4 Milliarden aus Dienstleistungen (Schiffsfrachten, Versicherungen usw.) und einen Zinsüberschuß aus unseren Auslandswerten in Höhe von 1,5 Milliarden, so daß die damalige Bilanz mit einer Kapitalbildung von 1,4 Milliarden allein im Jahre 1913 abschloß. Wie ungünstig ist dagegen schon das Bild von 1925, wo der Gesamtbetrag der Reparationsleistungen „erst" 1,13 Milliarden betrug. In diesem Jahre hatte die Verschuldung um 1,67 Milliarden zugenommen. Und im Jahre 1927, wo der Gesamtbetrag der Reparationslasten 1,28 Milliarden betrug, steigt der Saldo der Kapitalbewegung (Verschuldung) auf 2,59 Milliarden. So muß Luther die Folgerung ziehen, „daß im jetzigen Zustand der Dinge der Betrieb unserer Volkswirtschaft und die Lebenshaltung der deutschen Bevölkerung nur dadurch erhalten werden, daß wir in jenem Wechselverkehr zwischen den Völkern, der sich in Waren und Diensten ausdrückt, mehr empfangen, als wir aus unserem Einkommen bezahlen können".

Allerdings sind die *Auslandsanleihen zur Umstellung unserer Wirtschaft zur größtmöglichen Produktivität nötig*, was gerade die Betriebe der Mittel- und Kleinwirtschaft beweisen, zu denen diese Anleihen bisher nicht gedrungen sind. Aber es herrscht auch in der privaten Wirtschaft die unbedingte Notwendigkeit zur produktiven Anlage des Auslandsgeldes. Wir müssen die *Eigenkapitalbildung fördern, damit die Schulden zurückgezahlt werden können*. Und da stehen wieder die Reparationslasten im Wege. Je länger wir mit dem ausländischen Gelde arbeiten, um so größer wird die die Gefahr des Hereinbrechens einer ungünstigen Entwicklung.

Wo also soll die Bewegung „aus Deutschlands eigener Kraft" einsetzen, wie doch das Buch betitelt ist? Wirtschaftspolitik und Sozialpolitik müssen Hand in Hand arbeiten, es darf nicht dahin kommen, daß schließlich das Wirtschaftsministerium ein Ministerium der Arbeitgeber und das Arbeitsministerium ein Ministerium der Arbeitnehmer wird. *Sozialpolitisch darf nicht der Segen staatlicher Fürsorgetätigkeit in eine Lähmung des Arbeitswillens umschlagen.* Auch der Arbeitnehmer muß erkennen, wie sehr uns Kapitalbildung nottut. Das muß durch eine *Ertragsteigerung der Wirtschaft auf dem Wege der Rationalisierung* erfolgen. Weiter muß die *Spartätigkeit* in allen Schichten der Bevölkerung gefördert werden. Diese Forderung richtet sich aber auch an das größte und wichtigste Mitglied der Wirtschaftsgemeinschaft, den *Staat*. 1913 erhoben Reich, Länder und Gemeinden $5^{3}/_{4}$ Milliarden, 1927 aber etwa 13 Milliarden an Steuern und Abgaben. Das ergibt auch nach Abzug der Kriegslasten mehr als das Anderthalbfache der Vorkriegszeit, so daß doch wohl gegenüber der auf der letzten Tagung der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels getanen Äußerung des Reichsfinanzministers Dr. Hilferding, daß der größte Teil unserer Staatsausgaben zwangsläufig sei, einige Zweifel am Platze sein dürften. Dazu kommt noch das Ansteigen der sozialen Lasten von $1^{3}/_{4}$ Milliarden auf rund $3^{1}/_{2}$ Milliarden, wobei wir nochmals hervorheben, daß Luther die Vorkriegsmark um 40% zum Vergleich für die heutige Reichsmark erhöht hat. Der Ruf nach Sparsamkeit und nach nur produktiver Verwendung der Auslandsanleihen dürfte also nur zu berechtigt sein.

Dazu kommt die Notwendigkeit der *Ausfuhrsteigerung*. Hier rechnet Luther, daß wir zum Ausgleich des Passivsaldos unserer Handelsbilanz, der 1927 1,4 Milliarden betrug, einer Mehrausfuhr von 5 Milliarden bedürfen, weil jede Ausfuhr neue Einfuhr erfordert. Das ist eine ganz gewaltige und zunächst überhaupt nicht erreichbare Ziffer, wenn wir bedenken, daß 1927 unsere Gesamtausfuhr 10,3 Milliarden betrug. Dabei muß an die Umstellung des Welthandels gedacht werden, da Europa nicht mehr in gleicher Weise wie früher die Fabrikationsstelle der Welt ist, sondern sich zahlreiche Länder auf den anderen Kontinenten während und nach dem Weltkriege industrialisiert haben. Speziell der Anteil Deutschlands an der Weltausfuhr ist von 16,2% im Jahre 1913 auf 9,7% im Jahre 1926 gesunken. Um so mehr besteht für uns, da Länder mit jungen Industrieen hauptsächlich Massenartikel herstellen, die *Notwendigkeit der Erzeugung von Qualitätswaren*. Weiter müssen wir unbedingt die Frage der *Preissenkung* im Auge behalten, um konkurrenzfähig auf dem Weltmarkt zu seien. Das soll aber nicht zu Vermögensverlusten, zu einem Rückgang der Lebenshaltung und Schäden der Volksgesamtheit führen.

Neben Ausfuhrsteigerung muß der weitere Weg der *Einfuhrminderung* gegangen werden. Hier spielt zunächst die Frage der staatlichen Handelspolitik die größte Rolle, wo sich ja die stärksten wirtschaftspolitischen und weltanschaulichen Gegensätze zwischen Freihändlern und Schutzzöllnern ergeben. Luther ist aber — und da stimmen wir voll mit ihm überein — weder unbedingter Schutzzöllner noch Freihändler, wobei er vor allem für die Landwirtschaft noch nicht den Zoll, den er aber als Erziehungszoll betrachtet, entbehren zu können glaubt. Letzten Endes bekennt auch er sich zum Freihandel *aller* Völker, nicht nur von uns allein. Über die staatlichen Maßnahmen hinaus muß sich aber die Bevölkerung aus freiem Entschluß Beschränkungen auferlegen. Sie sollte nicht nach *schlechter* deutscher Art gedankenlos Südfrüchte, spanischen Wein und Pil-

sener Bier konsumieren. Sobald aber der Staat die Einfuhr dieser Artikel drosselt, ergeben sich sofort handelspolitische Gegenmaßnahmen gegen unsere industrielle Ausfuhr. Weiter muß der Weg fortgesetzt werden, daß wir uns durch neue Produktionsarten von ausländischen Rohstoffen freimachen, wobei wir an künstlichen Stickstoff, Benzin, Benzol und Kunstseide denken. Lassen wir auch die Rechnung gelten, daß für den Fortfall von einer Millarde Einfuhr durch erhöhte Eigenerzeugung das Ausland ebensowenig bereit ist, für eine Milliarde unsere Waren aufzunehmen, so wird doch damit der innere Markt gestärkt, den wir bei aller Ausfuhrpolitik nie vergessen dürfen. Er schafft auch die festeste Grundlage für ein Blühen des Handwerks und des gewerblichen Mittelstandes überhaupt, wie Luther mit Recht betont. Schließlich muß aber die Produktion der Landwirtschaft erheblich gesteigert werden auf dem Wege der Intensivierung. Um ein wie grundlegendes Problem für unsere Volkswirtschaft es sich hier handelt, das beweist schon rein äußerlich die Tatsache, daß Luther ihr ein ganzes Kapitel seines Buches widmet. Sind das Forderungen an die Wirtschaft, so muß auch an den Staat die Forderung auf rationellsten Aufbau gerichtet werden. Das Reich muß erneuert werden, wie es in dem Schlußkapitel heißt. Die Grundlagen unseres Staatsaufbaues müssen umgestaltet werden. Alle Länder, einschließlich Preußen, müssen nur Mittler zu dem einen Ziel sein: Deutschland!

Es ist selbstverständlich, daß sich diese Staatsreformgedanken mit den soeben bekannt gewordenen Gedankengängen der Programmschrift des von Luther geleiteten Bundes zur Erneuerung des Reiches decken, die ja inzwischen schon erhebliche Kritik gefunden haben, wie auch wir hier zum Ausdruck bringen möchten, daß nach unserer Ansicht Luther zu konservativ gegenüber der süddeutschen Eigenstaatlichkeit ist, während Preußen alles dem Reiche geben soll. Aber Kritik ist nicht der Zweck dieses Aufsatzes, wobei wir uns auch den billigen Hinweis auf den Reichskanzler Luther, der Schutzzollnovelle, des Preisabbaues und des Gesetzentwurfes zur Förderung des Preisabbaues ersparen. Wir wollten vielmehr einige Grundgedanken der ausgezeichneten Broschüre mit einem Umfang von 127 Seiten herausarbeiten, nicht um damit das Buch überflüssig zu machen, sondern um erst recht zur eigenen Lektüre anzuregen. Denn volkswirtschaftliche Bildung tut unserem Volke heute mehr denn je not.

Die Schrift zeigt uns, wie überaus ernst unsere heutige Lage ist, der gegenüber ein leichtsinniger Optimismus völlig unangebracht ist. Und doch müssen wir gerade in einer solchen Lage einen starken Optimismus haben, da wir letzten Endes auf „Deutschlands eigene Kraft" angewiesen sind. Spannen wir diese aufs äußerste an, dann zeigen wir — allein schon mit einer Ausfuhrvermehrung, die unsere früheren Feinde nicht aufzunehmen gewillt sind —, daß die jetzige Reparationsregelung untragbar ist, so sehr sie zweifellos einen gewaltigen Fortschritt in der Regelung unserer Beziehungen zu den ehemaligen Feindbundstaaten bedeutet. Gerade bei den jetzt neu beginnenden Verhandlungen über unsere Reparationslasten sollten wir an Luthers Worte denken, daß auch nach Beendigung der Inflationszeit, als Deutschland mit Taten aus eigener Kraft begonnen hatte, die Bereitwilligkeit des Auslandes zu Verhandlungen über unsere Reparationslasten ernsthafte Formen annahm. „Erst wenn das Schwergewicht bei der Transferierung nicht mehr auf geborgten Auslandsdevisen, sondern neben der Einfuhrsenkung besonders auf starker Ausfuhrsteigerung liegt, wird es dem Ausland zum vollen Bewußtsein kommen, wie schwer wir belastet sind und wie schwer auch das Ausland an dieser Last trägt", so bemerkt Luther wörtlich.

Den Willen und den Mut zur Besserung unserer Lage aus eigener Kraft dürften wir gerade jetzt haben müssen, wo wir gesehen haben, welche Begeisterung die geistig-sittliche Tat eines Eckener und seiner Mitarbeit nicht nur bei uns, sondern auch im Auslande hervorgerufen hat.

Wirkungsvolle Propaganda für Schmuck- und Silberwaren als Weihnachts- und Geschenkartikel

Das Weihnachtsgeschäft hat bereits eingesetzt. Ein Beweis, daß man auch frühzeitig mit der Weihnachtspropaganda beginnen muß und damit nicht, wie so viele Geschäftsleute, auch Schmuck- und Silberwarenhändler es tun, bis 5 Minuten vor Weihnachten warten darf. Dann nämlich ist es reichlich spät, da das Hauptgeschäft bis dahin doch längst erledigt ist, wenn auch manche Kunden ihre Weihnachtseinkäufe bis auf die letzten Tage hinausschieben und der Andrang im letzten Moment immer noch ein großer und zum Teil sogar fieberhafter ist. Dennoch aber steht fest, daß die meisten Käufer ihre Auswahl in Geschenkartikel für Weihnachten schon Wochen voraus treffen und ihre diesbezüglichen Einkäufe meist schon in den letzten Novembertagen, oder wenigstens in den ersten Dezemberwochen machen.

Eben deshalb sollten auch diejenigen Schmuck- und Silberwarenhändler, die ein gutes und ertragreiches Weihnachtsgeschäft erzielen wollen, gleich anderen Geschäftsleuten rechtzeitig auf dem Sprung sein und sich in ihren Dispositionen und in ihrer

Geschäftsführung, insbesondere in ihrer Propaganda, Inseraten- und Schaufensterreklame frühzeitig, spätestens aber in der letzten Novemberhälfte auf das Weihnachtsgeschäft einstellen, um die Aufmerksamkeit des Publikums beizeiten auf all die vielen schönen und praktischen Geschenkartikel hinzulenken, die die Schmuck- und Silberwarenbranche für den Weihnachtstisch, für Groß und Klein, insbesondere aber für die Dame bietet, um dadurch die Nachfrage nach Schmuck- und Silberwaren anzuregen und den Absatz hierin nach Kräften zu forcieren.

Wir haben vor kurzem schon darauf hingewiesen, daß die Kauf- und Warenhäuser das Weihnachtsgeschäft sehr früh einleiten und die Verbraucher schon in der ersten Novemberhälfte aufzupeitschen suchen und anläßlich ihrer November-Sonderverkäufe auf diejenigen Artikel aufmerksam machen, die als Weihnachts- und Geschenkartikel in Frage kommen und hierfür ausgesuchte und angezahlte Waren gern bis Weihnachten zurückstellen und auf diese Art und Weise versuchen, dem selbständigen Handel und Gewerbe das Weihnachtsgeschäft zum Teil vorwegzunehmen.

Aus eben diesen Gründen allein schon sollten diejenigen Schmuck- und Silberwarengeschäfte, die Wert legen auf ein gutes Weihnachtsgeschäft, auf Selbsterhaltung und Fortentwicklung, ebenfalls jetzt schon auf dem Posten sein und das ihrige tun, um das Geschäft in Schmuck- und Silberwaren, in Weihnachts- und Geschenkartikeln in Fluß zu bringen.

Wie dies gemacht werden kann, zeigt uns ein Beispiel aus der Praxis, ein führendes Galanteriewarengeschäft, das neben Glas-, Porzellan- und Kristall- auch Schmuck- und Silberwaren mitführt, wenigstens in den mittleren Preislagen. Das betreffende Geschäft nämlich veranstaltete bereits schon vor der Eröffnung der November-Sonderverkäufe der Warenhäuser eine großzügige Sonderausstellung in Weihnachts- und Geschenkartikeln

„Der Gabentisch“

im Innern der Geschäftsräume, zur absolut freien und zwanglosen Besichtigung, um dem Publikum zu zeigen, was es zu Weihnachten alles schenken und an Weihnachts- und Geschenkartikeln im Hause alles kaufen kann.

Auf einer Reihe von Tischen und Schaukästen, die in der Mitte des Verkaufsraumes aufgestellt waren, lagen in verschiedenen Preislagen gruppiert und gefällig aufgemacht all die vielen Artikel, die als Weihnachtsgeschenke für Groß und Klein, für Damen und Herren in Frage kommen. Die verschiedenen kleinen und großen Auslagen gruppierten sich um Preise, die sich zwischen 1—30 Mark bewegten, indessen die übrigen, teureren Geschenkartikel besonders ausgelegt und ausgezeichnet waren. So hatte der Inhaber des betreffenden Geschäftes in anerkennenswerter Weise versucht, sich in seinen Auslagen der Kaufkraft der verschiedenen Interessenten anzupassen.

Ausgelegt waren an Schmuck- und Silberwaren Ohr- und Fingerringe, Armbänder und Armreifen, Blusennadeln, Halsketten, Kolliers Anhänger, Rosenkränze, Armbanduhren, Manschettenknöpfe, Uhrketten, Zigarettenspitzen und Etuis und silberbeschlagene Zigaretten- und Zigarrenkistchen, Petschafte, Füllfeder- und Bleistifthalter, silberne Gebäckschalen, Servierplatten, Tafelgeräte, Schmuckdosen und Schmuckkästchen, Bonbonniéren, mit Silber verzierte Toiletten- und Necessairegarnituren, silberne Tee-, Kaffee-, Dessert-, Kuchen-, Tafel- und Kinderbestecks, Tee- und Eierbecher, Flaschenkorken und Flaschenbehälter, Wein- und Sektkühler, Gebäck- und Zuckerzangen, Kuchenschaufeln und Fruchtschalen und noch andere Dinge mehr.

Eine Fülle wirklich von lauter niedlichen, wirklich guten und gediegenen Sachen, die den Besuchern eine reiche Auswahl in den verschiedensten Erzeugnissen zeigte, die aber zweifellos von den Fachgeschäften der Schmuck- und Silberwarenbranche in jeder Hinsicht überboten werden kann.

Diese Sonderausstellung in Geschenkartikeln für den Weihnachts- und Gabentisch hat sich als sehr zugkräftig erwiesen, überall großen Anklang gefunden und ist gleich in den ersten Tagen schon von allen Seiten und Kreisen besichtigt worden und hat den Besuchern allerlei wertvolle Anregungen gegeben und in zahlreichen Fällen zum sofortigen Kauf geführt. Ein Beweis, daß derjenige, der beizeiten auf dem Posten ist und sein Handwerk versteht, trotz aller Schwierigkeiten und Konkurrenz auch heute noch gute Geschäfte machen kann.

Sehr originell und geschickt war zweifellos auch der Einfall des Geschäftsinhabers, seinem Firmennamen bei dieser Gelegenheit die Bezeichnung „das Fachhaus für gute Geschenke“ beizufügen und denselben in seinen Inseraten und Einladungen zur Besichtigung besonders hervorzuheben. Auch hat es der betreffende Kauf- und Geschäftsmann keineswegs gescheut, seinen diesbezüglichen Ankündigungen in der Tagespresse und in den Schaufensterplakaten gleich von vornherein einen weihnachtlichen Rahmen zu geben und sie zu beiden Seiten schon im November mit schwarzen Christbaumschatten und brennenden Weihnachtskerzen zu zieren und den Weihnachtsgedanken zu betonen, um dadurch die Besucher leichter zum Kauf zu bewegen.

Im Laufe einer Rücksprache mit dem Inhaber des Geschäftes wurde darauf hingewiesen, daß diese Ausstellung in Weihnachtsgeschenkartikeln schon ganz ansehbare Erfolge gezeitigt hat und betont, daß diese Ausstellungen im Innern der

Geschäftsräume eine ganz andere Bedeutung und Wirkung haben, als die Ausstellungen in den Schaufenstern, da dieselben allzu leicht nur bewundert werden, auf den Geschäftsgang selbst aber meist nur einen geringen Einfluß ausüben, indessen die Ausstellungen im Innern der Geschäftsräume, obwohl die Besichtigung absolut zwanglos ist und ein Druck auf die Kunden nicht ausgeübt wird, doch vielfach zu direkten Käufen führen.
Die Kauf- und Warenhäuser haben diese Erfahrung längst gemacht und daraus ihre Schlüsse gezogen. Deshalb spielen im Warenhausbetrieb heute die Ausstellungen, Vorführungen, Kostproben usw. eine so große Rolle.
Im allgemeinen wird es den Schmuck- und Silberwarengeschäften auf Grund der beschränkten Raumverhältnisse und besonderer Gründe meist nicht möglich sein, zu denselben Propaganda- und Werbemethoden zu greifen. Den größeren Geschäften aber dürfte es vielleicht trotz großer Bedenken doch möglich sein, solche Ausstellungen und Gabentische, wenigstens mit Hilfe von Schaukästen zu veranstalten, und um zwanglose Besichtigung durch die Interessenten zu bitten.
Wo es im Innern der Geschäftsräume selbst aber nicht möglich ist, sollte man es wenigstens nicht versäumen, dies alsbald im Schaufenster zu tun um zur Auswahl anzuregen und auch da diesen Ausstellungen in der einen oder anderen Form einen weihnachtlich gestimmten Rahmen zu geben, der anregt und zum Kauf verleitet.
Deshalb nun sofort ans Werk und nicht erst 5 Minuten vor 12 Uhr, bzw. 8 Tage vor Weihnachten. Dann nämlich ist es zu spät; denn wenn Ende November die Gehälter ausbezahlt werden, werden die meisten Leute schon ihre Auswahl in Weihnachts- und Geschenkartikeln getroffen haben. Deshalb unverzüglich heraus mit den Weihnachtsangeboten und Geschenken in Schmuck- und Silberwaren für den Gabentisch von Groß und Klein.

Le dernier Cri -- Berlin - Paris - London

Die Frau von heute ist zu einer Persönlichkeit geworden; sie betont gern und bewußt ihre Eigenheit. Sie weiß deshalb auch, daß all die kleinen schmückenden oder praktischen Dinge, die nun einmal zur Kleidung der Frau gehören, in harmonischen Einklang gebracht werden müssen. So versteht es sich von selbst, daß Handtasche, Hut, Schuhe und Schmuckstücke aufeinander abgestimmt sein müssen. Der kleinste faux pas hierbei kann die Wirkung des guten Geschmacks verderben.
Zur modernen Frau gehört Schmuck. Denn eine Frau ohne Schmuck ist wie eine Rose ohne Duft. Und gerade in unserer heutigen vielseitigen Epoche ist Schmuck für den ständig nach Neuheiten suchenden, phantastisch begabten Juwelier, für alle Frauen erreichbar. Der Schmuck ist das gegebene Mittel zum Zweck, den Typ oder Charakter einer Frau zu unterstreichen. Frühmorgens ist sie die Sportlerin und wird den dazu gehörigen Schmuck anlegen; nachmittags und abends als grande dame wählt sie mit vornehmer Sicherheit den Gesellschaftsschmuck. So gibt es viele Gelegenheiten, wo sie ihren gut gewählten Geschmack beweisen kann.
Unsere Damenwelt schätzt nach wie vor den Perlenschmuck, der überhaupt nie ganz aus der Mode kommen wird. Das haben die letzten Jahre hauptsächlich im Auslande verraten. Schon von altersher wurde der Perlenschmuck von allen Klassen begehrt. Auch der Bunt- oder Halbstein ist sehr en vogue. Es ist sogar heutzutage ein natürlicher Begriff, daß der Halbedelstein nächst dem Brillanten infolge der schweren wirtschaftlichen Lage bevorzugt wird. Seine große Beliebtheit ist verständlich: gerade durch den Farbstein kann die Trägerin desselben das Charakteristische ihrer Person hervorheben, ebenso wie persönliche Neigungen. Persönlich gewählter Schmuck erfreut nicht nur die Trägerin, sondern auch alle anderen. Die Frau legt bei dem heutigen Zeitgeschmack mehr Wert auf Entwurf und Ausführung als früher. Bei unechtem Schmuck wird auf Farbenharmonie und einfache, ausgeglichene Formen Wert gelegt. Es ist eine bekannte Tatsache geworden, daß unsere Goldschmiede den ausländischen heute überlegen sind. In feiner Goldarbeit mit Farbsteinen verarbeitet macht es uns keiner nach.
Bekannte große Modehäuser der Pariser Haute Couture befassen sich nicht mehr allein mit der Herstellung ihrer Modelle. Sie versuchen vielmehr ihre Modeschöpfungen mit den verschiedensten Modeartikeln auszustaffieren und erzielen dadurch einen großen Erfolg. Viele Modesalons verkaufen zugleich mit ihren Modellen Bijouterien, Phantasieblumen und sogar Schmuckstücke, die sie oft selbst herstellen. In anderen Schaufenstern bekannter Modehäuser sind keine Kleider ausgelegt, sondern nur Kristallflakons in den wunderlichsten Formen, die das entsprechende Modeparfüm enthalten. Dies alles zeugt von eigenem Geschmack und das besondere Gepräge des Schöpfers wird dadurch erkannt.
Um auch eine Harmonie betreffs Farbe und Material in der Ledermode zu erreichen, hat einer der bekanntesten Schmuckkünstler die beliebte Tupfenmode auf den Schuh übertragen. Und zwar ist das Leder durchbrochen und mit hellem, silbernem oder goldenem Leder unterlegt. Das

Aussehen der Schuhe wirkt wie getupfter Stoff. Die dazugehörige Handtasche ist aus demselben Leder verarbeitet.

In der Bijouteriebranche gibt es jetzt moderne und ganz neue Muster. Die Knopflochblume ist auch in die Bijouterieartikel eingereiht worden. Man findet sie heute immer weniger aus Stoff verarbeitet. Glas, Kristall, Perlen und Muscheln sind heute ihre Bestandteile. Ebenso trägt man aus bunten, eckigen oder würfelförmigen Steinen, Ketten, die sich wiederum an die Farbe des Kleides anlehnen. Die Gürtelschnalle aus Messing, sehr groß in der Form, ist auch noch sehr beliebt. Die Bemühung, in der Mode Farbenharmonie zu erreichen, greift sogar auch auf Form und Linie über. So erhält der sackförmige Handschuh den gleichen spitzen Einschnitt nach dem Handgelenk zu, wie es der kappenförmige Hut aufzuweisen hat. Selbst zum Schmuck läßt sich der Handschuh abstimmen. Die sackförmige Stulpe wird einfach mit großen weißen Perlen oder Farbsteinen zugeknöpft.

Übertreibung in dieser einheitlichen Mode versuche man zu umgehen. Auch hierin muß mit Maß gewirtschaftet werden.

Aus London wird als nächste originelle Neuheit ein Trauring für Witwen angekündigt. Dieser sieht wie ein gewöhnlicher Trauring aus, nur daß sich ein schwarz inkrustierter Emailstreifen um den Reif schlängelt.

Nach Ansicht der Juweliere, die diese Neuheiten führen, zieht man jetzt überraschenderweise für die Herrenwelt die Taschenuhr, die am Gürtel getragen wird, der Armbanduhr vor. Die Schmuckmodeschöpfer haben Spezialmodelle geschaffen und gefunden, daß die Armbanduhr im Felde, wo man sie am häufigsten trug, verdorben wurde. Die Gürteluhr soll sich als praktischer erwiesen haben!!!

Die Mode der Edelsteine in naturalistischer Form hat sich auch auf Nutzgegenstände ausgedehnt. Unter den Neuheiten bemerkt man z. B. Aschenbecher, geschmückt mit Elephanten, Giraffen, Eidechsen, Schildkröten, Krokodilen usw. Diese Reptilien sind sehr häufig in weißem Elfenbein ausgeführt. Der Aschenbecher selbst ist aus Jadeglas. Die Zigarettenständer in Silber oder in Rosenholz, die in letzter Zeit Mode wurden, sind durch solche mit Schildpatt und Silberrand ersetzt worden.

Auch die Nadel hat sich in London so eingebürgert, daß man eine unendliche Zahl von Mustern geschaffen hat. Die Haarspangen sind aus Onyx auf Platin oder Gold in kubistischen Formen ausgeführt, andere mit Saphiren geschmückt.

Für den englischen Juwelenhandel ist Jade ebenfalls stets Mode. In China betrachtet man diesen Stein als den kostbarsten. Aber auch die Pariserin hat eine übertriebene Vorliebe für ihn, der in Verbindung mit Smaragden sehr bekannt ist. Jade harmoniert oder kontrastiert sehr gut mit Halbedelsteinen, und zwar besonders mit Topas, Lapis-Lazuli und Kristallbroschen. Im allgemeinen scheinen die Broschen in London an Volksgunst zu gewinnen. Als Vorbilder herrschen auch hier Tiere, Vögel in diesem Schmuck vor. Mafra.

Der „vierbeinige Dieb" in der Goldschmiedewerkstatt

Eine wahre Mausegeschichte

Um meine verehrten Kollegen vor etwaigem Schaden zu bewahren, will ich folgendes Vorkommnis, das mir kürzlich passiert ist, zum Besten geben.

Wenn im Herbst die Nachzügler aus der Sommerfrische in ihre heimischen vier Pfähle zurückkehren, suchen auch verschiedene Tiere ihre Winterquartiere auf, teils um ihren Winterschlaf daselbst zu halten, teils auch, um fettere Ernährungsmöglichkeiten und ein warmes Winterheim zu finden. Man kann dies in dieser Jahreszeit am besten in Landstädten, Kurorten und Dörfern beobachten. So kam es nun auch, daß ich von einem vierbeinigen zurückkehrenden Sommerfrischler ohne Anmeldung Einquartierung erhielt und ohne daß ich etwas davon gewahr wurde. Doch mußte ich leider die Anwesenheit eines solchen heimgekehrten Gastes feststellen und obendrein noch zu meinem größten Schrecken, daß dieser Gast ein Spitzbube war. Das kam nun so: Kommt da eines Tages ein weidgerechter Jägersmann in meine Werkstatt mit dem Auftrage, von vier Fuchsfängen ein Paar Manschettenknöpfe anzufertigen. Wir besprachen Art und Weise der Ausführung und nachdem wir uns in allem klar und einig waren, verließ der Kunde meine Werkstatt. Ich legte die vier Jagdtrophäen auf meinen Platz und ließ sie über Nacht offen auf meinem Werkbrett liegen, ohne zu ahnen, daß mir dadurch etwas Unangenehmes widerfahren sollte. Doch mit des Geschickes Mächten ist kein ewiger Bund zu flechten. Und als ich am anderen Morgen mich an meinen Platz setzte, um mich wieder meinem edlen Handwerk zu widmen, erfaßte mich ein jäher Schrecken, denn statt der vier Fänge waren es nur noch drei. Ich konnte machen was ich wollte, es blieb dabei, statt der vier waren es drei. Es wurde gesucht und gesucht und immer gesucht, aber nirgends war etwas zu finden. Doch plötzlich ein Fingerzeig. Ich sah neben den drei Fängen mehrere kleine schwarze Körnchen liegen und bei näherer Betrachtung sah ich, daß eine Maus ihre Visitenkarte abgegeben und ihre Anwesenheit dadurch angezeigt hatte. Nun wußte ich, wer sich in mein Heim eingeschlichen hatte; eine

Maus! Meine Verwünschungen erfüllten sich sehr schnell, denn schon am anderen Morgen hatte eine sofort aufgestellte Mausefalle ihren Diebesgelüsten ein Ziel gesetzt, sie war mausetot. Der Fuchshaken aber blieb verschwunden und ich mußte mich dazu bequemen, den Fuchshaken aus meinem Vorrat zu ersetzen. Meine Knöpfe machte ich fertig bis zum Finieren, da eine andere Arbeit meine Zeit in Anspruch nahm. Es war mittlerweile Samstag geworden und die Fenster sollten geputzt werden. Da, welch ein freudiger Schreck, als ich ans Fenster gerufen wurde und auf dem Fensterbrett den schon gänzlich verloren geglaubten Fuchshaken gewahrte. Nach hier hatte ihn also das Mäuslein verschleppt und als letzten Gruß vielleicht, wieder etliche schwarze Körnchen hinterlassen. Sehr froh war ich, nun dem Herrn seine eigenen Fänge zurückgeben zu können. Daß sich nun der vorstehende Fall auf solche Weise ereignen konnte, wurde mir auch klar. Der Jäger hatte einige Tage vorher Reinicke Fuchs erlegt, die Fänge dem Tier ausgezogen und abgekocht. Die Fänge waren also noch frisch und hatten somit doch wohl immer etwas Anziehendes für eine Maus gehabt, denn jedenfalls waren noch Fleischfasern an dem verschleppten Zahn. Dieses kleine Vorkommnis ist ja nun glücklicherweise noch glimpflich abgelaufen, wie aber, wenn dasselbe einem Kollegen passieren würde, der den Zahn nicht wiederfinden und auch nicht ersetzen könnte? — Oder, wenn derselbe Fall mit einem Paar selten schönen Hirschhaken sich ereignen würde die sehr schwer oder gar nicht zu ersetzen sind? — Was dann? — Ja, dann gibt es von dem Jägersmann Vorwürfe, vielleicht auch Grobheiten. So einfach ist so ein Vorkommnis nicht. Man wolle bitte bedenken, daß für einen Weidmann an jeder solcher Jagdtrophäe ein Stück Jagdpoesie und schöne Erinnerung hängt und deshalb für denselben unbezahlbar und unersetzlich ist. Es heißt dann, in den Beutel greifen und schwer zahlen. Lieber einen Edelstein einbüßen, den kann man leichter ersetzen, als solche Naturobjekte. Den Kunden verliert man noch obendrein. Vorstehendes mag meine Kollegen zu der Vorsicht ermahnen, derartige Sachen, gleich anderen Werten, gut und sicher zu verwahren und den Mäusen aus den Zähnen ziehen. Vorsicht ist besser denn Nachsicht und man erspart sich manchen Ärger und Kosten.

Es ist oben erwähnt worden, daß die Fuchsfänge gleich nach dem Ausreißen aus dem erlegten Fuchs gehörig abgekocht werden. Dieses Abkochen ist schon deshalb von Vorteil, weil die Fänge dann nicht mehr springen und sich ohne Gefahr bearbeiten und auch aufbewahren lassen. Hirschhaken (Grandeln) dagegen sollen nicht gekocht werden. Aug. Bitterling.

Der Handwerksbetrieb als Unternehmung - Dipl.-Kfm. Franz Rößle

Kann der Handwerksbetrieb als Unternehmung[1]) angesprochen werden? Im Laufe der Jahre hat das Wort „Unternehmung" einen recht eigentümlichen Klang bekommen. Infolge der fortschreitenden Kapitalisierung der Wirtschaft kam da und dort die Meinung auf, den Handwerksbetrieb als Unternehmung abzulehnen und nur die Großbetriebe, d. h. die Industriebetriebe als Unternehmungen in wirklichem Sinne zu betrachten. Man glaubte, daß die Unternehmung erst bei einem bestimmten Machtbereiche, einer größeren Summe verfügbaren Kapitals, einem größeren Gebäudekomplex und einer erheblichen Anzahl von Arbeitern und Angestellten beginne. Höchstens die Baubetriebe rechnete man zu den Unternehmungen, soweit sie natürlich über eine größere Anzahl von Arbeitern und eine größere Summe Kapitals verfügten. Sicherlich wird auch hierher der Begriff Bauunternehmer abzuleiten sein.

Auch von wissenschaftlicher Seite aus hat man lange Zeit den Handwerksbetrieb nicht als Unternehmung betrachtet, sondern hat den Standpunkt vertreten, daß der Handwerksbetrieb nur die Vorstufe zur Unternehmung, d. h. zum Großbetrieb sei. Weiterhin betrachtete man das Handwerk als eine veralterte Betriebsform, die über kurz oder lang aus der Volkswirtschaft verschwindet und an seine Stelle die Unternehmung, d. h. der Großbetriebe trete.

Daß diese Anschauungen nicht richtig waren, hat uns die Entwicklung der letzten Jahre gezeigt. Richtig ist wohl, daß ein Teil der Handwerksbetriebe durch die Industrie stark zurückgedrängt oder abgelöst wurden, aber andererseits darf man nicht vergessen, daß durch die fortschreitende Entwicklung der Technik immer wieder neue

[1]) Nähere Ausführungen hierüber siehe: Rößle, Dr. Karl: „Die Grundzüge der handwerklichen Selbstkostenberechnung", Verlag G. Braun, Karlsruhe, 1. Auflage, und „Betriebsführung", 1. Jahrgang, (1912), Nr. 4, 5, 6 und 7.

[2]) Als Beispiel hierfür kann besonders der Beruf des Elektro-Installateurs angeführt werden, dessen Existenzfähigkeit nur durch die Entdeckung der Elektrizität und deren Dienstbarmachung bedingt wurde. Das Elektro-Installateurgewerbe hat in den letzten Jahren ein neues Arbeitsgebiet und zwar das der Radio-Technik hinzubekommen. Ebenso kann der Gas-Installateur, das Schmiedegewerbe, der Automobilschlosser hier angeführt werden. Gerade das Schmiedegewerbe muß sich heute auf ein anderes Leistungsgebiet umstellen. Wir finden diese Umstellung in fast jedem Handwerksberuf. Wenn zwar auch in vielen das Ziel der Produktion gleichgeblieben ist, so hat sich doch die Technik und der Fertigungsprozeß gegenüber früher geändert.

Handwerkszweige und neue Arbeitsgebiete für die vorhandenen Handwerkszweige[2]) entstehen. Will das Handwerk eben den Konkurrenzkampf bestehen, so muß es sich jederzeit an die Verhältnisse der Gegenwart anpassen und einer entsprechenden Umwandlung unterziehen können. Die schlechte Anpassungsfähigkeit des Handwerks des letzten Jahrhunderts hat dazu beigetragen, daß die irrtümlichen Meinungen über das Handwerk aufgekommen sind. Das Handwerk stellt eine Betriebsform dar, die ihre volle Berechtigung und die Lebensfähigkeit in der Volkswirtschaft schon zur Genüge bewiesen hat.

Ein weiterer Einwand der gemacht wurde ist der, daß der Handwerksbetrieb durch die enge Verknüpfung von Haushalt und Werkstätte nicht als Unternehmung im Sinne einer Erwerbswirtschaft betrachtet werden kann. Nicklisch zeigt in seiner „Wirtschaftlichen Betriebslehre“[3]) wo man die Grenze zwischen Haushaltswirtschaft und Unternehmung suchen muß. „Von einer Haushaltwirtschaft wird dann gesprochen, wenn in eigenen Betrieben nur Werte für die eigene Bedürfnisbefriedigung erzeugt werden. Werden aber Werte vorwiegend für den Markt erzeugt, so ist dieser Betrieb der Hauswirtschaft mit seinem besonderen Vermögen zur Unternehmung geworden. Vollkommen ist dieser Charakter, wenn die Mitarbeiter in Geld entlohnt werden, und die Abhängigkeit vom Markte vollständig ist, besonders nach der Seite des Absatzes der erzeugten Befriedigungswerte.“ Nach den Ausführungen Nicklischs kann also der Handwerksbetrieb keinesfalls als Haushaltswirtschaft betrachtet, sondern muß als Unternehmung angesprochen werden. Das Handwerk hat schon lange, bevor man an die heutigen Großbetriebe dachte, Bedürfniswerte für Dritte geschaffen. Auch nach dieser Seite hin kann der Einwand abgewiesen werden. Wenn man zwar heute noch ein starkes Ineinandergreifen von Haushaltung und Betrieb im Handwerk vorfindet, so beweist das nicht das Gegenteil, sondern ist nur ein Mangel der notwendigen Betriebsorganisation.

Entspricht der Handwerksbetrieb diesen Anforderungen nicht? Vergleicht man Industriebetrieb und Handwerksbetrieb auf Grund dieser Ausführungen miteinander, so erkennt man, daß beide Betriebsformen ein und dieselben Funktionen zu erfüllen haben. Beide Betriebe arbeiten mit an der Güterproduktion auf ihre eigene Rechnung und Gefahr mit Aussicht auf Gewinn. Jede Betriebsform benötigt zur Herstellung der Befriedigungswerte Kapital. Der Handwerksbetrieb ist also genau so wie der Industriebetrieb als Unternehmung im reinen Sinne anzusprechen.

Um aber dem Kern des Problems noch näher zu kommen, seien kurz noch weitere Beweismittel, wie Aufgabe, Arbeiten und Gründung der Unternehmung angeführt.

Über die Aufgabe einer Unternehmung schreibt Nicklisch folgendes: „Die Unternehmungen haben die Aufgabe, für die Bedürfnisbefriedigung geeignete Güter bereitzustellen. Um sie zu lösen, erzeugen sie Befriedigungswerte“. Jeder Wirtschaftsorganismus muß, wenn er als Unternehmung betrachtet werden soll, Güter für die Bedürfnisbefriedigung herstellen. Auch der Handwerksbetrieb hat sich diese Aufgabe gesetzt.

Vergleichen wir einmal kurz den Handwerksbetrieb mit dem Großbetrieb. Abgesehen von rein produktionstechnischen Dingen unterscheiden sich beide Erwerbswirtschaften nur durch ihre Größe. Beide Betriebe haben dieselben Tätigkeiten aufzuweisen, nur mit dem Unterschied, daß die Arbeiten des Handwerksbetriebes nicht in dem Ausmaß wie im Industriebetrieb auftreten. In beiden Betriebsformen finden wir Werkstätten, Maschinen, Werkzeuge, Buchhaltung, Kalkulation, Ein- und Verkauf, Warenlager, Lagerverwaltung usw. Im Industriebetrieb treten zwar die einzelnen Arbeitsgebiete viel sichtbarer zutage als im Handwerksbetrieb. Dies ist aber nur im Interesse der Betriebsführung notwendiger. Im Handwerksbetrieb sind all die einzelnen Teilgebiete in einer Hand vereinigt, so ist der Meister technischer wie kaufmännischer Betriebsleiter. Wenn zwar auch dem Umfang nach beide Betriebsformen sich in ihrer Tätigkeit unterscheiden, so wird dadurch keinesfalls der Charakter der Unternehmung geändert.

Auch aus dem Gründungsproblem lassen sich Beweise ziehen, daß der Handwerksbetrieb als Unternehmung angesprochen werden muß. Bei der Gründung eines Handwerksbetriebes sind genau dieselben Erwägungen anzustellen als bei einem Industriebetrieb. Vor der Gründung müssen in erster Linie Erwägungen folgender Art angestellt werden:

1. Ist Bedarf für einen solchen Betrieb vorhanden?
2. An welchen Ort soll der Betrieb kommen (Standortsproblem)?
3. Wie groß soll der Betrieb werden?
4. Mit welchem Kapital soll er ausgestattet sein? (Finanzierung)?
5. Welche Unternehmungsform soll gewählt werden?
6. Wie soll der Betrieb organisiert werden?

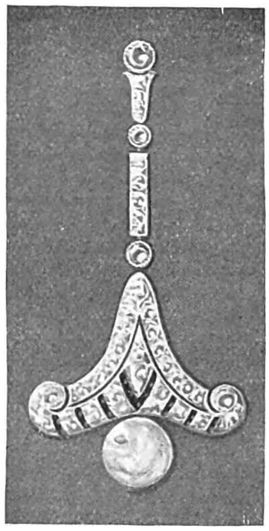
Bei der Gründung eines Handwerksbetriebes dürfen solche Erwägungen keinesfalls außer Acht gelassen werden. Man darf nicht glauben, daß dies für das Handwerk überflüssig sei. Wie weit ein neugegründeter Handwerksbetrieb kommt, wenn er ohne reifliche Überlegung gegründet wird, haben uns schon unzählige Beispiele gezeigt.

[3]) Nicklisch: „Wirtschaftliche Betriebslehre“, Stuttgart 1922.

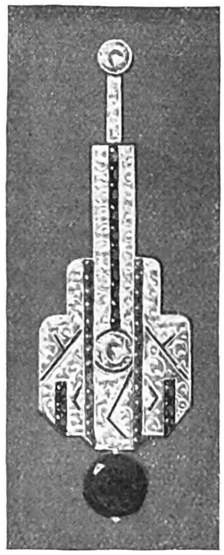
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



565



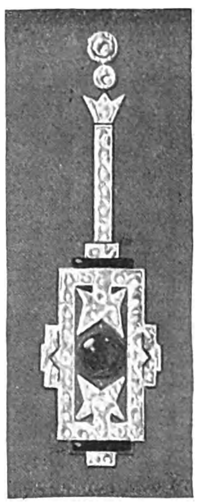
566



567



568

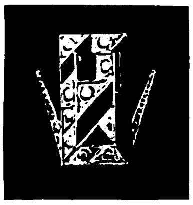


569

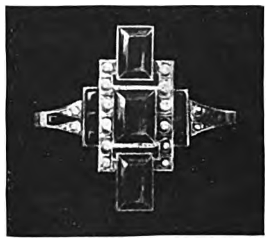
Juwelenanhänger

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M...............“ oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.“, um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst“ in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt

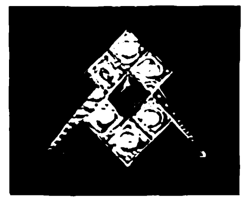
Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



570



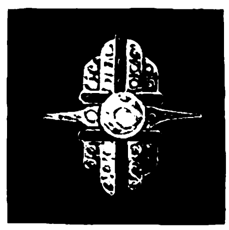
571



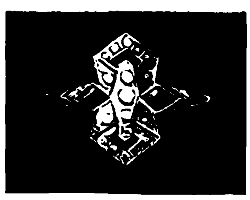
572



573



574



575

Juwelenringe

Die hier kurz angeführten Beweise zeigen uns klar und deutlich, welche Stellung der Handwerksbetrieb innerhalb der Volkswirtschaft hat. Der Handwerksbetrieb muß auf Grund seiner Stellung im Wirtschaftsleben als Unternehmung betrachtet werden; der Handwerker selbst muß sich als Unternehmer fühlen. Will sich der Handwerksbetrieb im Konkurrenzkampf mit dem Großbetrieb behaupten, so muß er einer wirtschaftlichen Vollkommenheit entgegengeführt werden. Alle Fortschritte der Technik und Wirtschaft sind auch im Handwerk anzuwenden.

Das 20. Jahrhundert — die Zeit der schmucklosen Herrenmode?

Gewiß, wenn man an das 17. Jahrhundert unter der Herrschaft Ludwigs des XIV. denkt, könnte man im Vergleich dazu unsere heutige Männerwelt als „etwas zurückhaltend im Tragen von Schmuck“ bezeichnen, was aber eher vorteilhaft als nachteilig wirkt, denn der Schmuckkult der Herrenwelt erlebte damals einen Höhepunkt, wie er hoffentlich in diesem Maße niemals wiederkehren wird. Man denke nur an die reich mit Steinen besetzten Strumpfbänder, an die Mode der Schuhschnallen, an die einem ständigem Wechsel der Mode unterworfenen Farben und Formen der Knöpfe, an die langen von Diamanten funkelnden Ketten oder Ordensbänder, an die enorm großen Fingerringe, zu einer Kleidung, die an sich schon einen stark femininen Anstrich hatte, — um sich ein klares Bild dieser geckenhaften Mode zu machen.

Unsere heutige Zeit aber ist absolut nicht so schmuckarm, wie sie oftmals hingestellt wird, denn die jetzigen Schmuckschöpfer bedenken den Herrn ebenso mit modischen Necessairs wie die Dame, aber — und das ist der viel bestrittene Punkt, viele Herren wissen gar nicht, welche Auswahl sich ihnen überhaupt bietet, weil die Modezeitschriften, in denen sie ihren Anzug wählen, den Schmuck und das richtige Anwenden desselben nicht genügend berücksichtigen und die Juweliere die Herrenartikel wohl ausstellen, aber, erstens ohne jede besonders freundlich einladende Anordnung und zweitens ohne jede unterrichtende Erklärung dazu. Die Herren, die an sich schon sehr Empfindsamen, gehen keinesfalls in ein Geschäft und fragen, was muß ich bei dieser oder jener Gelegenheit tragen, denn nichts ist einem Manne peinlicher, als sich Unkenntnis nachsagen zu lassen. Deshalb ist es auch in diesem Falle „immer wieder“ Aufgabe des Juweliers, den Herrn laufend zu orientieren.

Die kommende Werbewoche gibt dem Juwelier erneut Gelegenheit genug, alle bisher schon erwähnten Vorschläge in die Praxis umzusetzen. Und es wäre aufrichtig zu begrüßen, wenn die Werbewoche etwas besser ausgenutzt werden würde, als es jetzt während den Lichtwochen in Leipzig und anderen Städten Deutschlands der Fall war. Es ist Tatsache, daß man mit Ausnahme einiger großen Firmen, die anerkennenswert dekoriert hatten, die aber letzten Endes nicht das Gesamtbild einer Stadt verkörpern, völlig verhängte, bzw. geschlossene Läden sehen konnte. Und dies anläßlich einer Veranstaltungsart, zu der sich mehr Menschen in den Straßen aufhielten, als es z. B. bei einem gut besuchten Messetag in Leipzig der Fall war. Hier bewahrheitete sich der Satz: „Licht lockt Leute!“

Zu dem einmal aufgegriffenen Gerücht der schmucklosen Mode des Herrn kommt die allgemein verbreitete irrige Ansicht hinzu, daß alle Herrenartikel, ausgenommen Ring und Krawattennadel nicht als Schmuckstück gelten, sondern lediglich nur als Gebrauchsgegenstand. An sich aber ist es doch denkbar, daß auch ein Gebrauchsartikel zugleich Zierstück sein kann. Im andern Falle würde man auch gar nicht auf den Gedanken kommen, wertvollstes, zugleich schmückendes Material zu diesen Artikeln zu verwenden. — Auch durch das konservative Verharren in ein und demselben Schmuckstil kommt es dem Mann gar nicht mehr in dem Maße zum Bewußtsein, daß auch seine Gebrauchsgegenstände gleichzeitig Schmuck bedeuten. Eine Frau macht es den Schmuckschöpfern bedeutend leichter, indem sie mit offensichtlicher Freude jede Neuigkeit begrüßt, während es bei einem Mann immer erst eine Weile dauert, ehe er sich an Neuigkeiten „heranwagt“. Allerdings nur auf dem Gebiet der Schmuckausstattung. Denn für alle Neuigkeiten, die z. B. die Konfektion herausbringt, sind doch auch die Herren sehr empfänglich und außerdem sehr gut orientiert über die Anwendung derselben. Man wird einen Herren, der auf ein gutes Äußere hält, niemals im grauen Anzug zur Premiere sehen oder mit braunen Schuhen zum Frack. Aber zu einem tadellosen Anzug billige Manschetten- und Brustknöpfe zu tragen, das bekommt die Herrenwelt ohne wei[illegible] [illegible]e Bedenken fertig, obwohl gerade darin [illegible] [illegible]losigkeit sondersgleichen liegt. Die Konfektion zwingt eben den Herrn durch dauernde, umfangreiche Reklame in ihren Bann, und vor allem durch eine Reklame, die das kleinste Detail be[illegible]sichtigt, so daß letzten Endes der Herr selbs[illegible] [illegible] glaubt, mit einem gut sitzenden Anzug seine [illegible]te beendet zu haben. — Auch der Juwelier sollte deswegen auf eine wirksame Reklame achten und damit seine Herrenartikel etwas einzelner anpreisen und darauf aufmerksam machen, daß z. B. ein silberner Bleistift, in luxuriöserer Aufmachung auch ein goldener, vorteilhafter für den s[illegible]e[illegible]gen Gebrauch ist als ein einfacher Holzstift, da die

Spitze nach Benutzung eingezogen werden kann. Daß ferner die Zigarettentöter, die es ja in amüsanter Vielgestaltung gibt, ebenfalls zur vollständigen Rauchgarnitur eines Herrn gehören müßten und daß die Damenwelt es als besonders aufmerksam empfinden würde, wenn der Herr, ebenso wie er das Feuer anbietet, auch das Löschen der Zigarette mit seinem Zigarettentöter übernehmen würde!

Für die Schaufensterauslagen wäre es das wichtigste, dem Beschauer vor allem die 3 Schmuckausstattungen, die für den Herrn in Frage kommen, deutlich zu machen: Eine mit der Farbe des Anzugs harmonierende Schmuckgarnitur für den Tag, weiß mit schwarz für den Smoking und rein weiß für den Frack. Ferner wäre zu betonen, daß unter den Manschettenknöpfen der Smaragd hauptsächlich zu Anzügen mit grüner Tönung, der Topas besser zum braunen Anzug zu tragen ist usw. Die Emailknöpfe wären, von der praktischen Seite besehen, etwas in den Vordergrund zu rücken, da sie wegen ihrer Vielfarbigkeit zu den meisten Tagesanzügen Verwendung finden. — Dann wäre darauf aufmerksam zu machen, daß zum Smoking der Hemd- und Manschettenknopf einen schwarzen Grund meist aus Onyx haben muß, verziert mit Perlen, Diamanten oder Perlmutter. Während der zum Frack passende Knopf einen weißen Grund, also Platin oder Perlmutter in Platinfassung aufweisen muß. Dasselbe gilt natürlich für die Chatelaine. — Sehr gut, vor allem an Hand praktischer Beispiele, ließe sich zeigen, daß auch die Krawattennadel bei den jetzt modernen groß gemusterten oder einfarbigen Krawatten wieder mehr zur Geltung kommt. Und dann vor allen Dingen die Zigarettenetuis, das „Unentbehrlichste" des Herrn. Ich möchte hier erwähnen, daß in England neuerdings sehr ansprechende Rauchgarnituren, oft aus Silber mit farbigem Leder, oder was äußerst wirkungsvoll erscheint, aus Grüngold mit schwarzem Wildleder, herausgekommen sind, zu deren Details ein automatisch funktionierendes Feuerzeug in der äußeren Form einer aufrechtstehenden Walze, ein Zigarettenbehälter in der gleichen Form, nur etwas größer und am Deckel mit einem zugleich verzierenden Henkel versehen, kleine Aschenteller und ein Tablett gehören. Die Einzelstücke der Feuerzeuge sind meist mit einer Hand zu bedienen und zeigen oft in Gemeinschaft mit den dazu passenden Etuis Emaileinlagen, die ein Sportmotiv erkennen lassen, da dies der Engländer außerordentlich bevorzugt. Die rein goldenen oder silbernen Etuis sind, wie ja auch bei uns in Deutschland, belebt durch die verschiedenen Techniken, hämmern, mattieren, ziselieren oder gravieren. — Diese — man kann ruhig sagen Nachlässigkeit des Herrn dem Schmuck gegenüber — ist an sich eine Nachkriegserscheinung, die, wenn der Juwelier es versteht, auf diesen Fehler in der Herrengarderobe genügend aufmerksam zu machen, sich auch wieder beseitigen lassen wird. H. U.

Die Gefahr der Verjährung · Syndikus C. Miersch

1. Welche Verjährungsfristen kennt das Bürgerliche Gesetzbuch?

a) D r e i ß i g Jahre beträgt die regelmäßige Verjährungsfrist. Praktisch wird diese aber zur Ausnahme, da für die Rechtsakte, die den Gewerbetreibenden vornehmlich interessieren, kürzere Verjährungsfristen vorgesehen sind. b) In f ü n f Jahren verjähren beispielsweise die Ansprüche des Bestellers eines Bauwerkes und die Ansprüche der Gläubiger gegen den ehemaligen Inhaber eines Handelsgeschäfts. c) In v i e r Jahren verjähren z. B. die Ansprüche der Gewerbetreibenden für Warenlieferung an andere Gewerbetreibende; ferner Ansprüche aus „regelmäßig wiederkehrenden Leistungen", beispielsweise Zinsrückstände, Grundstücks-, Miet- und Pachtzahlungen. d) In d r e i Jahren verjähren z. B. Zinsansprüche des Wechselinhabers gegen den Akzeptanten und der Ersatzanspruch des aus einer unerlaubten Handlung (Unterschlagung usw.) entstandenen Schadens. e) In z w e i Jahren verjähren die Forderungen der Kaufleute und Fabrikanten für Warenlieferung an N i c h t gewerbetreibende; die Ansprüche der Handwerker für Ausführung von Arbeiten; die Lohn-, Gehalts- und Provisionsforderungen von Arbeitnehmern; die Forderungen der Gastwirte und gewerbsmäßigen Vermieter. f) E i n Jahr beträgt die Verjährungsfrist beispielsweise bei Ansprüchen auf Wandelung oder Minderung bei Grundstückskäufen und Schadenersatzansprüchen gegen die Eisenbahn. g) In s e c h s M o n a t e n verjähren z. B. die Ansprüche auf Wandelung oder Minderung (Gewährleistungsanspruch wegen Sachmängeln) von beweglichen Sachen. h) In s e c h s W o c h e n verjährt beispielsweise der Anspruch auf Wandelung und Schadenersatz bei Viehverkäufen.

Als erläuternder, praktischer Beispielfall zu c) und e) sei erwähnt: Für die Forderung auf Bezahlung der Möbellieferung, die zur Ausstattung der Büroräume eines Geschäftsmannes dient, beträgt die Verjährungsfrist v i e r Jahre. Sind die Möbel aber zur privaten Wohnungseinrichtung desselben Geschäftsmannes geliefert worden, dann würde die Rechnungsforderung bereits in z w e i Jahren verjähren.

2. Wann beginnen die Verjährungsfristen?

In der Regel und grundsätzlich beginnt die Verjährungsfrist mit der Entstehung des Anspruchs. Eine Ausnahme besteht indessen für gewisse Ansprüche, bei denen die Verjährungsfrist zwei und vier Jahre beträgt. In diesen Fällen beginnt die Verjährungsfrist erst mit dem Ablauf des Jahres (31. Dezember), in dessen Verlauf die Fälligkeit eintritt. Bei Kaufpreisforderungen der Kaufleute beginnt also die Verjährungsfrist mit dem Ende des Jahres zu laufen, in welchem die Forderungen entstanden, d. h. der Vertrag geschlossen

worden ist, nicht dagegen etwa erst mit dem Abschluß des Jahres, in welchem die Lieferung der Ware erfolgt ist. Ein Nachweis, an welchem Tage ein solcher Anspruch entstanden ist, erübrigt sich infolgedessen. Vielmehr ist die Angabe des Jahres hinreichend; ein zu Beginn eines Jahres erwachsener Anspruch verjährt also praktisch in diesen Fällen auch nicht früher als eine im Dezember des gleichen Jahres entstandene Forderung. Am 31. Dezember 1928 verjähren demgemäß Ansprüche mit vierjähriger Verjährungsfrist, wenn die Forderung im Laufe des Jahres 1924 fällig geworden ist, d. h. wenn Zahlung seit dem Jahre 1924 verlangt werden kann.

3. Welche Gründe hemmen die Verjährung?

Eine Hemmung der Verjährung, d. h. die Zeitdauer der Hemmung wird in die Verjährungsfrist nicht eingerechnet, tritt z. B. durch dilatorische Einreden, Zahlungsstundung, Geschäftsaufsicht ein. Falls eine Stundung bis zur Besserung der Vermögenslage des Schuldners bewilligt ist, ist die Hemmung der Verjährung dann beendet, wenn die Besserung eingetreten ist und der Gläubiger davon Kenntnis erhalten hat.

4. Welche Gründe bewirken eine Unterbrechung der Verjährung?

Eine Unterbrechung der Verjährung tritt ein:

a) durch Anerkennung des Anspruchs seitens des Schuldners, durch Abschlagszahlung, Sicherheitsleistung. Hierzu ist als von besonderer Wichtigkeit zu bemerken, daß das Anerkenntnis des Schuldners nur eine formlose Erklärung zu sein braucht, d. h. nach den Entscheidungsgründen einer Reichsgerichtsentscheidung vom 17. Februar 1910 genügt ein Verhalten des Schuldners gegenüber dem Gläubiger, aus dem sich das Bewußtsein des Schuldners von der Existenz der Schuld klar und unzweideutig ergibt. Beantwortet beispielsweise der Schuldner eine Zahlungsaufforderung des Gläubigers mit dem heute beinahe stereotypen Hinweis, er sei momentan zur Zahlungsleistung nicht in der Lage, ohne dabei aber die Forderung an sich zu bestreiten, so liegt hierin ohne weiteres ein Anerkenntnis des Anspruchs seitens des Schuldners und eine Unterbrechung der Verjährung würde eintreten. Dies gilt auch dann, falls der Schuldner sich gegen die Höhe der geltend gemachten Forderung verwahrt, aber nicht erkennen läßt, in welcher Höhe er die Rechnung gutheißt. Bringt hingegen der Schuldner klar zum Ausdruck, welchen Teil der Forderung er anerkennt und inwieweit er die Forderung ablehnt, so wird die Verjährung nur bezüglich des ersteren Teiles unterbrochen werden.

Bemerkt sei noch, daß die Unterbrechung der Verjährung die Folge hat, daß die laufende Verjährungsfrist beendet wird und sofort mit Behebung des Unterbrechungsgrundes — nicht erst mit dem Schlusse des Jahres, in dem die Unterbrechung eingetreten ist — eine neue Verjährungsfrist zu laufen beginnt.

b) durch Erhebung der Klage seitens des Gläubigers, d. h. durch Zustellung des Klageschriftsatzes;

c) ferner durch Anmeldung einer Konkursforderung;

d) durch Geltendmachung der Aufrechnung eines Anspruchs im Prozesse;

e) durch Streitverkündung in einem Prozeß, von dessen Ausgang der Anspruch abhängt;

f) durch Stellung des Antrages auf Zwangsvollstreckung;

g) durch Geltendmachung eines Anspruches bei einem Schiedsgericht, einem besonderen Gericht, einem Verwaltungsgericht, falls der Anspruch vor einem Schiedsgericht usw. geltend zu machen ist;

h) durch Zustellung eines Zahlungsbefehls im Mahnverfahren. Es genügt in diesem Falle die rechtzeitige Einreichung eines ordnungsmäßig abgefaßten Antrags auf Zahlungsbefehl beim zuständigen Amtsgericht. Dieser Weg dürfte entschieden das sicherste und zugleich einfachste Mittel für den Gläubiger darstellen, um eine Unterbrechung der Verjährung herbeizuführen. Es muß dann freilich binnen sechs Monaten der Vollstreckungsbefehl beantragt bzw. die Klage erhoben werden.

Anschließend muß noch ganz nachdrücklich darauf hingewiesen werden, daß die bloße außergerichtliche Mahnung keinesfalls eine Unterbrechung der Verjährung herbeizuführen vermag. Man kann vielfach noch der völlig rechtsirrtümlichen Anschauung begegnen, daß man glaubt, durch Versendung der Rechnungen kurz vor Ablauf der Verjährungsfrist die Verjährung unterbrechen zu können. Vor diesem Irrtum kann nicht eindringlich genug gewarnt werden.

5. Welche Wirkung hat die Verjährung?

a) Der Schuldner erwirbt dadurch eine Einrede, welche ihn berechtigt, die Leistung zu verweigern. Diese Einrede darf der Richter indessen nicht von Amts wegen berücksichtigen, sondern nur dann, wenn der Berechtigte sich darauf beruft. Macht der Verpflichtete die Einrede der Verjährung im mündlichen Termin erfolgreich geltend, dann hat kostenpflichtige Abweisung des Anspruchs zu erfolgen. Unter Umständen kann der Gläubiger aber der Verjährungseinrede des Schuldners die Gegeneinrede der Arglist entgegensetzen, wenn etwa der Schuldner die vorherigen außergerichtlichen Verhandlungen hinausgezogen und es dadurch verstanden hat, die Klageerhebung des Gläubigers bis zur Vollendung der Verjährung hinzuzögern.

b) Die zwangsweise Durchführung ist ausgeschlossen, wenn sich der Schuldner auf die Einrede der Verjährung beruft. Der verjährte Anspruch selbst ist nicht erloschen, sondern bleibt als solcher bestehen. Er ist noch erfüllbar; das zur Befriedigung desselben Geleistete kann nicht, etwa nach den Grundsätzen der ungerechtfertigten Bereicherung, zurückgefordert worden, auch wenn die Leistung in Unkenntnis der Verjährung bewirkt worden ist. Der verjährte Anspruch kann auch noch die Grundlage für ein vertragsmäßiges Anerkenntnis und eine Sicherheitsbestellung (Pfand, Hypothek) sein. Die verjährte Forderung ist noch zur Aufrechnung verwendbar, wenn die Aufrechnung bereits vor der Vollendung der Verjährung erfolgt ist.

Einer Gesetzgebung ist es wohl möglich, den Reichen arm zu machen, aber es ist ihr vollständig unmöglich, den Armen reich zu machen. — *Macaulay*

Verkauf des türkischen Kronschatzes

Die türkische Regierung beabsichtigt eine türkische Staatsbank zu gründen und will sich die hierfür erforderlichen Mittel zum Teil durch Verkauf des durch die früheren Sultane angehäuften Kronschatzes beschaffen. Dieser Kronschatz enthält viele kostbare Stücke, wie einen ganz aus Gold gearbeiteten persischen Königsthron und viele wertvolle Edelsteine von großer Reinheit und seltener Größe. Die türkische Regierung hat ihn im vorigen Jahr vom schwedischen Sachverständigen, Generalkonsul Jahnson besichtigen und schätzen lassen. Jahnson erklärte, der türkische Kronschatz sei einer der wertvollsten, die er je gesehen habe; er bemängelte nur die schlechte Fassung der prachtvollen Steine, die ihre volle Wirkung nicht zur Geltung kommen lasse.

Die geschichtlich und künstlerisch wertvollen Stücke des Kronschatzes sollen in der Schatzkammer im alten Serail in Stambul bleiben, der Rest soll verkauft werden. Dieser Rest besteht in der Hauptsache aus Geschenken europäischer Fürsten, die nur Materialwert haben, und hauptsächlich aus Edelsteinen. Die alten Sultane hatten eine ganz besondere Vorliebe für Edelsteine und häuften davon eine große Menge auf. Darunter befinden sich Smaragden von außergewöhnlicher Größe und Reinheit im Gesamtgewicht von etwa 4 kg. Die alten Sultane hatten auch ihre Staatskleider, Turbane, Säbel und Schuhe mit großen Steinen schmücken lassen. Eine schon lang vor dem Krieg vorgenommene Untersuchung der Steine dieser auch in der Schatzkammer aufbewahrten Sachen ergab, daß sie nicht echt sind. Wer die echten Steine durch falsche hat ersetzen lassen, ist nicht bekannt geworden, es ist auch darüber nie eine ernsthafte Untersuchung angestellt worden.

Der Verkauf des türkischen Kronschatzes dürfte einige Schwierigkeiten bereiten, weniger der Verkauf der Goldsachen, als der großen Steine. Die russische Räteregierung weiß ja davon auch ein Lied zu singen. Auch in den Weststaaten gibt es heute wenig kapitalkräftige Liebhaber von Geschmeide, die für den Ankauf der großen Smaragde in Betracht kommen. Smaragde notieren gegenwärtig höher als Diamanten, weil die bekannten Fundstellen praktisch ausgebeutet sind. Wenn sich in Europa keine Käufer dafür finden sollten, hofft man in Amerika einen zu finden. Die Smaragde des türkischen Kronschatzes werden aber durch das Zurichten auf den heutigen Geschmack etwas von ihrer Größe verlieren. Der Verkauf dürfte in Paris oder Amsterdam vorgenommen werden. Auf jeden Fall aber muß ihm eine gründliche Vorbereitung des Marktes vorangehen. Welcher Betrag der Verkauf des Kronschatzes ergeben wird, läßt sich nicht angeben, die hierüber genannten Zahlen sind nur Schätzungen ohne jeden Wert.

Die türkische Regierung besitzt auch eine Million Goldpfund, wovon niemand etwas gewußt hat, die sie auch als Kapitaleinlage in die neue Staatsbank einbringen will. Unter der türkischen Bevölkerung gibt es ohne Zweifel noch recht viel Gold in Strümpfen und Truhen, die sorgfältig von den Blicken Neugieriger geheim gehalten werden. Die Türken lieben es nicht, ihre Ersparnisse auf einer Bank oder Sparkasse anzulegen; sie haben kein Vertrauen zu diesen Instituten. Gegenwärtig herrscht eine lebhafte Nachfrage nach goldenen Fünfpfundstücken, die aber nur teilweise befriedigt werden kann. Goldpfunde sind bei der Landbevölkerung ein beliebter Schmuck. Diese Goldbestände bei der Bevölkerung möchte die Regierung für die neue Staatsbank dienstbar machen; das dürfte ihr aber kaum gelingen.

In den wohlhabenden türkischen Familien gab es vor dem Krieg viele Edelsteine, in der Nachkriegszeit waren aber die meisten gezwungen, ihren Edelsteinbesitz zu veräußern. Die Hauptmasse nahm ihren Weg über Wien nach dem Westen. Dieser Edelsteinstrom ist jetzt versiegt. Auch die im privaten Besitz befindlichen Edelsteine waren schlecht gefaßt und vielfach auch schlecht geschliffen.

Seitdem die türkischen Frauen aus den Fesseln der Haremswirtschaft erlöst sind, treiben die wohlhabenden einen ausschweifenden Kleiderluxus. Zu jedem Kleid gehört auch der entsprechende Schmuck, und deshalb kaufen sie gern modernen europäischen Schmuck, wie Arm- und Halsbänder, Ringe, Spangen, Ketten, Uhren usw.

G. H.

Der wiedergekehrte Granatschmuck

Wie rubinroter Wein leuchtet es in der goldenen Fassung. Großmütterchens böhmischer Granatschmuck ist es, der aus dem Grunde alter Truhen wieder hervorgeholt wurde und nun von neuem schönheitsfrohe Augen erfreut. Schon vor einigen Jahren fing man wieder an, böhmische Granaten zu schätzen. Inzwischen hat es noch einige Modezwischenspiele gegeben, aber sie vermochten den Granatschmuck nicht mehr zu verdrängen. Es mag dabei mitsprechen, daß in allen Edel- und Halbedelsteinen, wenigstens in den altbekannten Arten, eine gewisse Knappheit sich mehr und mehr bemerkbar macht. Andererseits sind synthetische Steine, die seit Jahren in großen Mengen auf den Markt kommen, ebensowenig aller Geschmack wie Edelsteinnachahmungen aus geschliffenem Glas. So war es eigentlich gar nicht so sehr zu verwundern, daß der böhmische Granatstein wieder in Mode kam und wie einst mit seiner Schönheit, seinem glutgedämpften Feuer sich von neuem die Zuneigung der Frauen erwarb. Granaten werden in aller Welt gefunden; es gibt solche in fast allen Farben, auch gelbe, grüne, sammentschwarze und sogar wasserhelle. Auch schwankt die Größe der Kristalle vom weizengroßen Korn bis zum Gänseeiformat. Die böhmischen Granaten, die für Mitteleuropa hauptsächlich in Frage kommen, sind meist kleinkörnig und sog. Chromgranaten. Sie leuchten dunkelrot, erinnern in ihren besten Stücken lebhaft an den Kaprubin und weisen das sog. vulkanische Feuer auf. Die weniger guten Stücke gehen ins Bräunliche.

Die Hauptfundstellen der böhmischen Granaten befinden sich im Böhmischen Mittelgebirge, auch Leitmeritzer Gebirge genannt, also in dem ausgedehnten Gebiet vulkanisch entstandener Berge, das von der Elbe zwischen Leitmeritz und Außig in einem tiefen, malerischen Tale durchbrochen wird. Westlich dieses Elbdurchbruches liegt in einem Seitentale der durch seinen

„Sauerbrunnen" weltbekannt gewordene Kurort Bilin, am Fuße des phantastisch geformten Biliner Steines (Borschen). Der Landstrich südlich von Bilin ist das Hauptfundgebiet des Granaten; die ergiebigsten Fundstellen befinden sich bei Meronitz. Von altersher wurden die dort gewonnenen Granaten in Böhmen selber verarbeitet. Hauptsitz der böhmischen Granatschleiferei ist die Stadt Turnau a. d. Iser, die sich auch sonst auf dem Gebiete der Edelsteinschleiferei und der Erzeugung von Edelsteinimitationen aus Glas einen Namen gemacht hat. Hier befindet sich auch eine Fachschule für diese Spezialindustrie.
Auch die Umgebung von Tharandt i. Sa. lieferte früher viele Granaten, was aber fast ganz in Vergessenheit geriet, als der böhmische Granat außer Mode kam; eine Entwicklung, die auch der Stadt Turnau einen sehr großen wirtschaftlichen Schaden zufügte. In früheren Zeiten wurde die Granatschleiferei auch in Meffersdorf im Laubaner Kreise betrieben. Daß Granaten auch im Gebiete des gesamten Sudetenzuges vorkommen, wurde schon oft durch Funde bewiesen. So befinden sich z. B. im RGV.-Museum in Hirschberg schöne Granaten, die aus dem Glimmerschiefer am Hohen Iserkamm, aus der Nähe der Iserhäuser stammen. Zahlreiche mineralogische Sammlungen im Grenzgebiet längs der Sudeten und des Erzgebirges enthalten schöne Fundstücke mit rubinrotstrahlenden Granaten aus ihrer Gegend. In Görlitz wurde früher ein lebhafter Zwischenhandel mit böhmischen Granaten getrieben. M.

Verlust aus einer Beleihung von Juwelen

Die Stadtverordneten in Offenbach a. M. hatten sich vor einiger Zeit mit dem dem städtischen Leihhaus Offenbach erwachsenen schweren Verlust aus einer Beleihung von viel zu hoch bewerteten Juwelen zu befassen. Im Jahre 1925 war ein angeblicher Juwelier Posen aus Leipzig mehrmals im städtischen Leihamt Offenbach erschienen und hatte nach und nach Juwelen versetzt, für die ihm abzüglich 10 Prozent für Beleihung insgesamt der Betrag von 98 280 M. als Pfandsumme ausbezahlt worden war. Das städtische Leihamt Offenbach hatte die Schätzung vornehmen lassen und geglaubt, hinreichend gesichert zu sein. Es kam anders. Als die verpfändeten Juwelen nicht eingelöst worden waren und zur Verwertung geschritten werden sollte, wurde ein branchekundiger Juwelier aus Hanau herangezogen, der begutachtete, daß die verpfändeten Juwelen viel zu hoch bewertet worden waren. Immerhin glaubte man, daß bei vorsichtiger Verwertung und Abstoßung der Juwelen der Stadt Offenbach ein nicht zu hoher Verlust erwachsen würde. Auch hierin hatte man sich getäuscht. Die Juwelen sind bis auf ein mit 2600 Mk. bewertetes Perlenkollier verkauft worden und haben den Betrag von nur 30 555 Mk. erbracht. Die Stadt Offenbach hat inzwischen aufgewendet für Zinsen 11 658 Mk., für Gerichts- und Anwaltskosten 7 894,43 Mk., so daß heute der Verlust 87 277,43 Mark beträgt. Im Interesse der Sauberkeit der Rechnungsbücher der Stadtkasse und des Leihamts hatte die Stadtverwaltung bei der Stadtverordnetenversammlung beantragt, die Stadtverordnetenversammlung wolle die Übernahme und endgültige Verrechnung von 87 277,43 Mk. zu Lasten der außerordentlichen Rechnung der Stadtkasse beschließen, mit der Ermächtigung zur gleichen Behandlung weiter entstehender Gerichtskosten usw. und unter Vorbehalt der Verrechnung etwaiger Ersätze durch die beteiligten Beamten und des Erlöses für den noch abzusetzenden Perlenschmuck zugunsten der außerordentlichen Rechnung der Stadtkasse. Die Stadtverordneten haben vorerst beschlossen, diese unliebsame Sache ihrem Kontrollausschuß zu übergeben.

Das Gold

Das Gold war, was mit Sicherheit anzunehmen ist, das erste Metall, welches dem Menschen bekannt war. Die schöne gelbe Farbe, der Glanz und die Unzerstörbarkeit des Goldes zogen am frühesten die Aufmerksamkeit auf dieses Metall und schon in vorgeschichtlicher Zeit war der Wert des Goldes bekannt, denn schon 3600 Jahre vor Christi wurde das Gold 2,5 mal so hoch bewertet wie das Silber. Auch in der Bibel findet man Mitteilungen über das Gold. Bekannt ist der große Goldreichtum von Ophir; denn König Salomon brachte große Mengen Gold von Ophir nach Jerusalem. Schon früh wurden aus Gold Schmucksachen aller Art verfertigt, auch zum Prägen von Münzen wurde das Edelmetall gebraucht. Eine sehr gute Schilderung über den Betrieb eines alten ägyptischen Goldbergwerkes findet man bei Agatharchides von Knidos in dessen Perplus maris rubri um 130 vor Christi. Nach dieser Beschreibung wurde das Gold „aus Adern eines weißen Marmors" (gemeint ist Quarz) „gewonnen, welche einem schwarzen Gestein aufsitzen". Die Arbeiten wurden von Kriegs- und Strafgefangenen ausgeführt, die den harten goldhaltigen Stein in einem starken Feuer brannten. Der mürbe gemachte Stein wird in Richtung der Ader herausgehauen, in steinernen Mörsern mit eisernen Stempeln zu Erbsengröße zerstampft und in Mühlen zu Mehl gemahlen. Der so gemahlene Goldsand wird auf geneigten Holztafeln mit Wasser verwaschen und mit Schwämmchen behandelt, an welchen die feinsten Goldteilchen hängen bleiben. Der angereicherte Goldsand wird mit Blei in Schmelztiegeln eingeschmolzen, das erhaltene Gold mit Kochsalz und Spreu vermengt und fünf Tage lang einer scharfen Glut ausgesetzt, wobei das Blei und Chlor sich verflüchtigen oder in die Tiegelwand gehen, während das reine Gold im Tiegel zurückbleibt. Die Römer, welche anfänglich sehr arm an Gold waren, erbeuteten große Goldmengen durch die Eroberung Spaniens nach der Niederwerfung von Karthago. In Spanien wurde ein großer Goldbergbau betrieben, das Gold wurde aus dem Gestein durch Verwaschen gewonnen. Bei diesem Goldbergbau der Römer wurden 60 000 Sklaven beschäftigt. Auf Grund der modernen Herstellungs- und Gewinnungsmethoden werden bedeutend größere Quantitäten Gold gewonnen. So wurde im Jahre 1911 in den Vereinigten Staaten 145 787 kg, in Kanada 14 689 kg, in Mexiko 37 436 kg und in Deutschland 117 kg Gold gewonnen. In den

Jahren 1841 bis 1850 wurde durchschnittlich im Jahre 54 759 kg Gold erbeutet, in den Jahren 1856 bis 1860 stieg die Produktion auf durchschnittlich 201 750 kg und jetzt werden ungefähr jährlich 750 000 kg Gold gewonnen. Die Hauptfundorte für Gold sind: Nord-Amerika, und zwar Colorado, Newada, Brasilien und Kalifornien, Alaska, Australien, Süd-Afrika usw. Auch in Deutschland werden jährlich kleinere Quantitäten Gold gefunden, auch der Rhein enthält goldhaltigen Sand, die Gewinnung ist aber nicht lohnend.

Das Gold findet sich in der Natur fast stets gediegen, und es enthält immer als Begleitmetall Silber. Es kommt als Berggold, gebunden an Quarz, Eisen, Platin, Bleiglanz und Silbererz in Brasilien und Kalifornien vor oder als Waschgold in goldführenden Gesteinen. Bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts stammte die gesamte Produktion an Gold fast ausschließlich aus der Verarbeitung von Seifen, in den letzten dreißig Jahren hat aber die Seifengoldgewinnung mehr und mehr der Berggoldgewinnung Platz gemacht. Die ältesten und einfachsten Methoden der Goldgewinnung sind die sogenannten Waschprozesse. Sie werden durch das geringe spez. Gewicht der das Gold begleitenden Mineralien ermöglicht. Die Mineralien lassen sich durch Wasser wegschwemmen, während Gold zurückbleibt. Der einfachste Apparat zum Verwaschen des Goldsandes ist eine kreisrunde Schüssel von etwa 50 cm Durchmesser, in welcher der Sand mit Wasser in eine kreisrunde und stoßende Bewegung gesetzt wird, wodurch die Teile mit einem geringen spez. Gewicht entfernt werden, während das Gold mit den schweren (Mineralien) Begleitmaterialien zusammen abgesetzt wird. In Kalifornien wird eine verbesserte Methode angewandt, die sogenannte Wiege, bestehend aus einem Kasten mit Siebboden, welcher in eine schaukelnde Bewegung versetzt wird. Der goldhaltige Sand wird mit Wasser in den Kasten gebracht, die größeren goldfreien Teile von dem Wasserstrom über den Siebboden hinweg abgeführt, während die feinen goldhaltigen Teile durch das Sieb hindurch in eine Reihe von Abteilungen des Bodens gelangen. Eine noch rationellere Methode, die auch in Kalifornien angewandt wird, besteht darin, daß man gegen die zum Teil sehr festen Sand- oder Schuttmassen sehr kräftige, hydraulisch geschleuderte Wasserstrahlen richtet. Die zusammenstürzenden, vom Wasser gleichzeitig auch zerkleinerten Massen werden mit dem freigelegten Gold in einem Kanal fortgespült, um hierauf weiter verwaschen zu werden. Da beim Waschprozeß mit einem großen Verlust gerechnet werden muß, so läßt man den Goldschlamm noch über Quecksilber gehen, wodurch das Gold amalgamiert wird.

Während bei dem Waschprozeß das Quecksilber nur eine nebensächliche Bedeutung hat, hat sich die Amalgamation im engeren Sinn zu einem für die Goldgewinnung wichtigsten Verfahren entwickelt. Das Prinzip der Amalgamation besteht bekanntlich darin, daß gediegenes Gold mit dem Quecksilber ein Amalgam bildet, aus welchem durch Destillation das Gold gewonnen werden kann. Vererztes Gold muß vor der Amalgamation oxydierend oder chlorierend geröstet werden. Nachteilig bei der Amalgamation wirken einige Unedelmetalle wie Blei, Wismut, Zink und Antimon, weil diese Metalle das Amalgam zähe machen. Einträglicher als die Amalgamation ist der Chlorationsprozeß. Dieses Verfahren wird angewandt, wenn das Material sehr arm an Gold ist oder wenn das Gold in feinverteilter Form vorhanden ist. Das Verfahren beruht auf der Überführung des Goldes in Chlorgold. Dem eigentlichen Chlorationsprozeß geht meistens noch eine oxydierende Röstung voraus, bei der gewöhnlich mehrere Prozente Chlornatrium zugesetzt werden, um etwa noch vorhandene Körper, welche bei der Chloration Chlormetalle bilden würden, zum Zweck der Ersparnis von freiem Chlor bei der Chloration schon bei der Röstung in Chlorverbindungen überzuführen. Vor der Röstung werden die Erze durch Steinbrecher oder Kollergänge zerkleinert und in drehbaren guß- oder schmiedeeisernen Zylindern getrocknet. Nach dem Trocknen muß das Erz noch in Grob- und Feinwalzwerken weiter zerkleinert werden. Das Chlor wird gewöhnlich aus Braunstein, Kochsalz und Schwefelsäure in Zylindern aus starkem Bleiblech oder in Eisenzylindern, die mit Bleiblech ausgekleidet sind, erzeugt. Das Chlor muß unbedingt frei von Salzsäure sein, weil in dem gerösteten Erz noch Schwefelmetalle vorhanden sind, mit welchen die Salzsäure Schwefelwasserstoff entwickelt. Durch den Schwefelwasserstoff bildet sich unlösliches Schwefelgold, auch löst die Salzsäure fremde Metalle zu Salzen auf, wodurch das Gold vorzeitig abgeschieden wird oder später mit diesem gefällt werden und das Gold verunreinigen können. Das Gold wird durch Einleiten von Chlor in lösliches Goldchlorid verwandelt, das so gewonnene Goldchlorid wird gut mit Wasser ausgelaugt und mit Eisenvitriol oder schwefliger Säure gefällt. Das Gold wird dann mit Borax oder Salpeter im Graphittiegel in Windöfen geschmolzen und in Barren- oder Kegelform ausgegossen. Zur Fällung des Goldes aus den Chloridlösungen wird auch Holzkohle verwandt, dieselbe muß jedoch vollkommen staubfrei sein. Die Goldausbeute bei dem Chlorationsverfahren beträgt ungefähr je nach Beschaffenheit der Erze 90 bis 96 Prozent.

Seit 1900 werden die Golderze auch durch Zyankalium verarbeitet. Das Zyankaliumverfahren ist deswegen günstiger als das Chlorationsverfahren, weil die Erze nicht erst geröstet werden brauchen. Das Zyankaliumverfahren beruht auf der Tatsache, daß sehr verdünnte Lösungen von Alkalizyaniden die Edelmetalle aus dem Erz herauslösen. Aus den Lösungen wird das Gold durch Zink gefällt und zwar speziell in Form von Zinkstaub. Theoretisch genügt zur Ausfällung ein Teil Zink auf drei Teile Gold. Außerdem wird das Gold bei der Zyanidlaugerei nach einem Verfahren von Siemens & Halske auf elektrolytischem Wege gewonnen, wobei die Anode aus Stahl und die Kathode aus Blei besteht. Das Gold scheidet sich an der Bleikathode ab und das Blei wird dann auf Grund der Kupolationsmethode abgetrieben. Da das aus den Erzen gewonnene Gold niemals rein ist, so muß es weiteren Scheidungen unterworfen werden. Manchmal genügt es schon, wenn das Gold im Graphittiegel mit Borax geschmolzen wird, wodurch die unedlen Beimengen in Schlacke übergeführt werden. Man erhält dann eine Gold-Silberlegierung. Das bei dem Amalgamationsprozeß durch Destillation von Goldamalgam gewonnene Gold hat je nach Beschaffenheit des Erzes einen sehr verschiedenen Feingehalt.

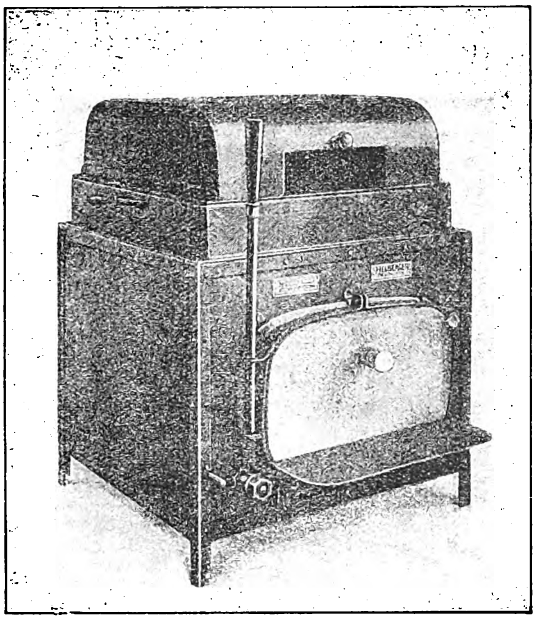
(Fortsetzung folgt.)

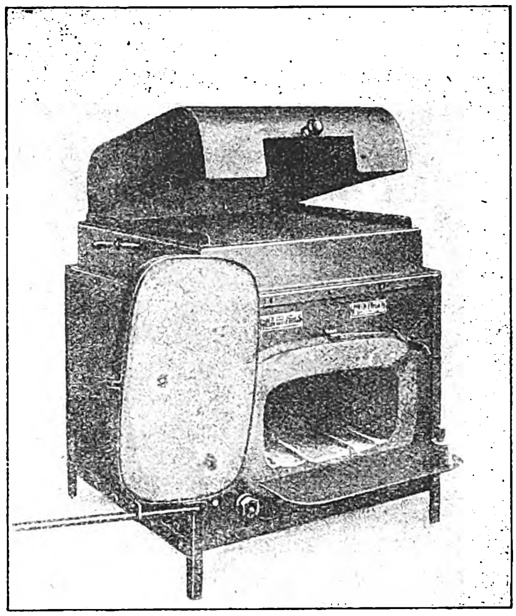
Für den werktätigen Goldschmied

Der Helbergerofen.

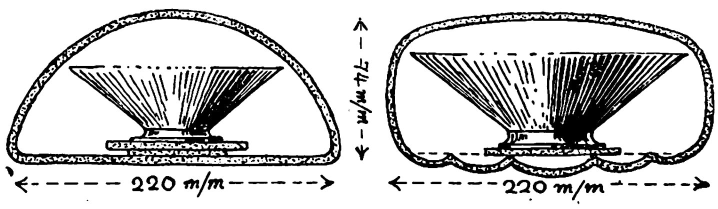
Ein neuer elektrischer Muffelofen. D. R.-P. ang.

Die Aufstellung größerer Muffelöfen setzt bei Gasfeuerung eine Rohrleitung von 3 bis 6 cm lichter Weite und einen gut ziehenden Kamin voraus. Mit Koks beheizte Öfen sind umständlich zu bedienen, sie nehmen viel Platz ein und verursachen viel Staub. Ölöfen dürfen wegen ihres Lärmes nicht in Wohnhäusern aufgestellt werden. Das Verlegen von Gasleitungen verursacht große Kosten, nicht aber die Verlegung einer elektrischen Kraftstromleitung. Kraftstrom ist in jeder





Alte Muffelform



Neue Muffelform

Werkstätte zu haben; je mehr von ihm verbraucht wird, desto billiger stellt er sich.

Diese und viele andere Erwägungen haben zur Durchbildung dieses Muffelofens geführt. Durch verblüffend einfache Konstruktion sind Vorteile und Bequemlichkeiten erreicht worden, die zu einem wirklich brauchbaren Ofen geführt haben. Je nach der Größe der Muffel verbraucht der Glühofen 15 oder 25 Amp. Eine Temperatur von 800° wird in $^1/_2$ Stunde, eine solche von 900° in einer knappen Stunde erreicht. Durch einen 5 stufigen Regulierwiderstand ist es ohne weiteres möglich, die gewünschte Temperatur einzuhalten.

Für kurze Zeit können auch 1000° erreicht werden. Längere Dauer dieser Höchstleistung schadet der Chromnickelwicklung. Diese ist aus bestem Material und in einer Querschnittdicke, welche nur einen ganz geringen Verschleiß zuläßt.

Durch Vorrätighalten einer Chromnickelspirale ist man in der Lage, dieselbe in $^1/_2$ Stunde selbst einsetzen zu können, wodurch das Einschicken in die Fabrik wegfällt.

Das Geheimnis der leichten Demontage und der großen Hitzeentfaltung liegt in einer Innenmuffel, welche von dem Widerstandsdraht umwickelt ist und einer Übermuffel, welche die Hitze so knapp als möglich zusammenhält. Der Raum zwischen der Übermuffel und dem Eisenkasten ist außerdem noch mit Isoliermaterial angefüllt.

Die Heizmuffel ist aus einer Spezialschamottemasse, welche die größte Haltbarkeit garantiert.

Der Boden der Heizmuffel trägt Rippen, welche einen wagerechten Rost bilden. Die Vertiefungen zwischen den Rippen gestatten ein sicheres und leichtes Anfassen von Tafeln und Platten ohne das bisher notwendige Unterlegen. Durch diese Rippen ist das Ankleben des Konteremails am Muffelboden unmöglich gemacht worden.

Die Vorteile der neuen Muffelform erweisen sich aus obenstehender Zeichnung.

Es geht z. B. eine ähnliche Schale von fast zweifacher linearer Vergrößerung in die neue Muffel.

Die Öffnung des Ofens erfolgt durch einen Hebelgriff mit der linken Hand, so daß man unbehindert und gleichzeitig mit der rechten Hand die Muffel beschicken kann ohne nennenswerten Hitzeverlust.

Die Ausnützung des Regulierwiderstandes als Vorwärmer bildet einen weiteren großen Vorteil, desgleichen die Vorwärmerhaube, die mit einem Griff so weit geöffnet werden kann, daß jedes Anstoßen, wie es ungebranntem Email so besonders gefährlich wird, ausgeschlossen ist.

Der kleine Raumbedarf (47 × 40 × 50 cm), die schöne technische Formgebung lassen einem diesen vorteilhaften Apparat zur Freude werden.

Die reichen Erfahrungen des Ingenieurs Hugo Helberger in München und des Studienrates Julius Schneider an der Fachschule für Goldschmiede in München haben sich in diesem Apparat verkörpert.

Diese Muffelöfen werden hergestellt von der Fa. Hugo Helberger, München 41.

Grüne Patinierung.

Nach „Metal-Industry" (London) eignet sich zur Herstellung eines gelbgrünen Bronzetons auf Kupfer eine Lösung von 28,35 g Salzsäure, 56,7 g Essigsäure, 56,7 g Chlorammonium in 7,56 Liter Wasser. Blaugrüne Patina erhält man mit der Lösung von 56,7 g Ammoniumkarbonat und 25,3 g Chlorammonium in 0,56 Liter Wasser, tiefblau mit 85 g Ammoniumkarbonat, je 28,35 g Chlorammonium, Grünspan und Weinstein in 0,56 Liter Wasser. Gefärbt wird durch dünnes Auftragen, Antrockenlassen und mehrmaliges Wiederholen.

Säurebäder zum Blank- und Glanzbrennen.

Nach einem von A. K. Graham vor der American Electrochimical Society gehaltenen Vortrag unterscheidet man Reinigungs- und Glanzbäder. Im Gegensatz zu den bei uns gebräuchlichen konzentrierten Bädern empfiehlt Graham auch für die Glanzbäder mit Wasser verdünnte Säuregemische, z. B.

	Reinigunsbäder	Glanzbäder
Schwefelsäure 66° Bé (1,84 spez. Gew.)	700 g = 380 ccm	800 g = 435 ccm
Salpetersäure 40° Bé (1,38 spez. Gew.)	100 g = 72 ccm	100 g = 72 ccm
Salzsäure 21° Bé (1,17 spez. Gew.)	5 g = 4 ccm	2,5 g = 491 ccm
Wasser	444 g = 444 ccm	491 g = 491 ccm

Graham fand, daß die Lösungsgeschwindigkeit von Kupfer der Stärke der Salpetersäure, ebenso die des Zinks der Stärke der Salzsäure proportional ist und der Wirkungswert der Beize von dem Verhältnis der Schwefelsäure zum Wasser und der Temperatur abhängt. Erhöhung der Temperatur bis zu 50° C beschleunigt die Lösung von Kupfer und verzögert die Lösung von Zink. Bei höherer Temperatur zersetzen sich die Bäder schnell, eine Erhitzung über diese Temperatur ist also durch Kühlung der Beizbäder zu vermeiden.

Elektrolytische Thalliumniederschläge.

Nach Brown und Mc. Glyn erhält man in einem Perchloratbad mit Pepton als anodischen Depolarisator und Zusatz von Kresylsäure gute Niederschläge im Stromdichtebereich von 0,8 bis 1,8 Amp.°qdm. Peptomzusatz gibt gelbe Niederschläge ohne das Bad zu verschlechtern. Niedrige Stromdichten geben nur bei 10 g pro Liter freier Überchlorsäure gute Niederschläge, bei 0,9 bis 1,8 Amp./qdm Stromdichte erhält man in einem konzentrierten Bad mit bis zu 60 g pro Liter freier Überchlorsäure gute Niederschläge.

Herstellung von Silberspiegeln und Silberniederschlägen auf gläsernen Türgriffen.

Lipkin empfiehlt im Sprechsaal das Ausspritzverfahren, bei dem Silber- und Reduktionsmittellösung in konvergierenden Strahlen aufgespritzt werden, die sich erst auf der zu versilbernden, evtl. erwärmten Fläche treffen. Konzentration und Temperatur sind von entscheidendem Einfluß auf die Struktur des Silberspiegels. $^1/_5$ normale Silbernitratlösung und heiße konzentrierte Seignettesalzlösung geben sofort einen guten, kalte Lösungen aber erst nach längerer Zeit einen oxydhaltigen Spiegel. 40prozentige Formaldehydlösung gibt in der Kälte einen ziemlich guten Spiegel. Einen Spiegel von ausgezeichnetem Reflexionsvermögen erhält man mit heißer, stark verdünnter Milchzuckerlösung, nicht aber bei konzentrierter Lösung. Durch Amalgamierung wird die Haltbarkeit der Spiegel vergrößert.

Proctor beschreibt in der „Metal-Industry" die Herstellung von Silberüberzügen auf gläsernen Türgriffen. Sie werden einen Augenblick in konzentrierter Salpetersäure von 30 Prozent getaucht, um Bleioxyd zu entfernen. Zur Versilberung bereitet er zuerst eine Lösung von 85 g Silbernitrat, 5,6 g 26prozentigem Ammoniak und 566 g destilliertem Wasser, ferner eine Reduktionslösung von 28,3 g krist. Weinsäure in 141,5 g destilliertem Wasser und eine Lösung zum Empfindlichmachen von 3,5 g in Zinnchlorür in 283 g destilliertem Wasser. Die Gegenstände werden dann zuerst durch eine Lösung aus 4,5 Liter Wasser und 60 Tropfen der letzten Lösung gezogen und dann in einer Mischung aus 32,4 g der obigen Silberlösung, 3,5 g der Reduktionslösung und 453 g destilliertem Wasser versilbert.

Verchromung.

Nach einem Patent der Chromindustrie Max Wommer werden den mit niedrigen Stromstärken arbeitenden Bädern Chrom- und andere Metallsalze schwacher Säuren zugesetzt, die eine unter 10—2 liegende Dissoziationskonstante haben.

Nickelbäder für Elektrotypie.

Blum und Winkler bezeichnen in dem Bericht der Americ. Electrochim. Soc. zum Niederschlagen auf graphitiertem Wachs eine Lösung von 70 g Nickelsulfat und 5,4 g Chlorammonium pro Liter, Temperatur 25 bis 35°, Stromdichte 1,5 Amp./qdm, $p_H = 6$ bis 6,4, für Bleiformen 140 g Nickelsulfat und 15 g Chlorammonium, 30 bis 45°, 3 Amp./qdm, $p_H = 6{,}6$ und lebhafte Luftrührung als besonders geeignet.

Nickelgegenstände zu reinigen. Hat sich auf Nickel durch Lufteinwirkung eine Patina gebildet, so genügt es, wenn man die Sachen eine Minute lang in ein erwärmtes Bad von 50 Teilen Alkohol und 1 Teil Schwefelsäure legt, dann in reinem Wasser nachspült und nun in reinen Alkohol taucht. Dann wird mit Wasser abgespült und in Sägespänen getrocknet.

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST

Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

GIPKENS

AELTESTE ZEITSCHRIFT DES EDELMETALLGEWERBES

15. Dezember 1928

49. JAHRG. 26. HEFT

49. Jahrgang

Nummer 26

Die Goldschmiede-Kunst

Ohne Genehmigung der Schriftleitung ist jeder Nachdruck verboten

Leipzig, am 15. Dezember 1928

Das Fest des Schenkens · P. Hoche

In der Freude, zu der die Feste stimmen, sucht der Mensch auch die andern froh zu machen, indem er sie beschenkt. Es ist immer mehr zur schönen Sitte geworden, außer an den Familienfesten auch zu Ostern und Pfingsten die Nahestehenden durch eine Gabe des Herzens zu erfreuen, aber kein Fest reicht doch in dieser Beziehung an Weihnachten heran. Es ist doch in ganz besonderem Maße zum Fest des Schenkens geworden. Wir sind gewohnt vom „Weihnachtsmann" zu sprechen und legen in diesen Begriff die Bedeutung, zu geben, zu erfüllen, was zu andern Zeiten nicht so recht angebracht oder möglich wäre.

Schon unsere Vorväter, an deren Julfest ja auch unsere Weihnachten erinnern, beschenkten sich an diesen Tagen. Sie freuten sich, daß nun das Licht nach der Sonnenwende wieder zunahm, daß die Tage länger und erträglicher wurden. Bis vor hundert Jahren etwa schenkte man sich zu diesem Feste in der Hauptsache Leckereien für den Gaumen, und erst nachher entwickelte sich der freundliche Brauch, sich gegenseitig mit Gaben aller Art zu erfreuen.

Wir dürfen getrost behaupten, daß die Sitte des Schenkens aus dem echten Weihnachtsgeist heraus geboren ist. Dieser ist doch Liebe, Freude und Opfersinn. Im Geschenk will sich der einzelne dem andern mitteilen, sich selber entäußern, um den andern reicher zu machen, um ihn froh zu stimmen. „Geben ist seliger als Nehmen". Das ist ein wunderliches Wort, aber so sonderbar es klingt, es erweist doch über alle Selbstsüchtelei hinaus seine tiefe Wahrheit. Gerade um Weihnachten herum, unter dem Einfluß der ganzen Umwelt, alles dessen, was in Familie, Straße, Wirtschaft aufs Gemüt einwirkt, da möchte doch jeder einmal fürstlich austeilen und aus einem reichen Füllhorn heraus schenken und beglücken. Das Geben wurzelt in einem guten und schönen Urtriebe der Menschennatur.

Wo das Herz wirklich treibt, wird auch der rechte Weg gegangen werden, weil ja doch in der Gabe die Seele zur Seele spricht. Und doch ist das Schenken auch wieder wie eine feine Kunst, die mancher nicht zu üben versteht. Sie verlangt, daß man sich in den andern einfühlt, ihm ablauscht was er braucht, was er sich wünscht, worüber er sich besonders freut. Mit dem Herzen zusammen soll auch der Kopf reden. Er wird raten, nur gute Dinge zu verschenken. Diese brauchen nicht die teuersten zu sein, aber sie müssen dem guten Geschmack entsprechen, nämlich echt und wahr, zweckdienlich, solide, gut gearbeitet sein, damit sie den Empfänger durch Jahre hindurch geleiten und immer Freude schaffen.

Rechtes Schenken werde mit rechtem Empfangen gelohnt. Der Beschenkte fühle heraus, daß ihm der andere etwas Gutes erweisen möchte, und dieser Gedanke wird die Herzen fester zusammenschließen. Nicht immer wird das Geschenk den gehegten Erwartungen entsprechen, wie es jenem Knaben in Auerbachs Erzählung erging, der eine goldne Repetieruhr erwartete und nur eine gewöhnliche silberne erhielt. Die Gaben kommen eben in „ihren eigenen Gestalten". Wer jedoch die Liebe herausfühlt, wird sich weder unfreundlich zeigen, noch auf den platten Nützlichkeitsstandpunkt stellen: Einem geschenkten Gaul sieht man nicht ins Maul. Wer mit Takt gibt, dem sollte auch taktvolles Empfangen danken.

Mit seiner freundlichen Sitte des Schenkens reicht Weihnachten tief ins Wirtschaftsleben hinein. Was auf allen Tischen unter den Bäumen aufgespei-

chert liegt, hat Monde hindurch unzählige Herzen, Hände und Hirne beschäftigt. In Fabriken und Stuben wurde emsig gearbeitet, der Verkehr rollte die Waren durchs Land, sie lagerten in den Läden der Kaufleute. Den Erzeugern bedeuteten sie das Brot des Jahres, den Verkäufern eine Art Ernte in den Wochen vor dem Feste. Wieviel menschliches Hoffen und Fürchten, Wünschen und Bangen haftet so an ihnen, den erstandenen Dingen! Wie führt es doch zum tiefsten Sinn der Weihnachten zurück, wenn wir die Dinge kaufen und die Millionen, die wir gar nicht persönlich kennen, unterstützen und erfreuen. Auch dieser Zusammenhänge mag man sich bewußt werden und in dem Sinne kaufen, wenn man's kann.

Das Schenken zu Weihnachten soll aber noch mehr sein als bloß eine freundlich anmutende Sitte. Eine Sitte wird leicht veräußerlicht. Es darf daher nicht nur zur lieben Gewohnheit werden, so um Weihnachten herum in die Christtagsstimmung zu geraten und bei dieser Gelegenheit zu geben, wem man sich gerade verpflichtet fühlt, sondern wenn recht geschenkt wird, brechen innere Quellen auf, die weiterströmen werden, auch wenn die Tage des Festes verrauscht sein werden. So hoch wir ferner die äußeren, die greifbaren Gaben achten, so reicher Segen ihnen entströmt, so gibt es doch noch ein anderes Schenken, das daneben geübt werden sollte, das auch dem möglich ist, dessen Börse schmal ist: sich selber zu geben. Wir haben es zum großen Teil in der Hand, den andern zu erfreuen, auch wenn die materielle Gabe fehlt. Wir wollen nämlich versuchen, den andern zu verstehen, auf sein Wesen Rücksicht zu nehmen, seine Eigenarten nach Möglichkeit zu ertragen, ihm seine Tage leicht zu machen und einen festlichen Glanz in den Alltag zu tragen. Wir verbreiten alle um uns her einen gewissen Stimmungskreis, einen fröhlichen, traurigen, erhebenden oder niederdrückenden. Zwingen wir uns zur Freude, zur Gelassenheit und Freundlichkeit; damit werden wir die anderen anstecken, und das werden sie sicher ebenso uns Dank wissen oder vielleicht noch höher anrechnen, als wenn wir ihnen die äußere Gabe überreichen.

Die gegenwärtige Lage der Werkkunst

Auf Veranlassung des Kunstgewerbe-Museums und des Kunstgewerbe-Vereins „Vorwärts" sprach in Schwäbisch Gmünd Schriftsteller Hermann Eßwein, München, über dies gegenwärtig so aktuelle Thema. Da der Vortrag nicht nur allgemeines Interesse beansprucht, sondern da er zu einer Frage Stellung nimmt, die auch für das Goldschmiedegewerbe von großer Wichtigkeit ist, glauben wir unsern Lesern darüber berichten zu sollen.

Eingangs seines Vortrags betonte der Vortragende, daß er von keinem Parteistandpunkt aus spreche, sondern daß er rein objektiv feststellen wolle, was sei und was war.

Der Werkbund, bei dem er als dem sichtbarsten Mittelpunkt der neuen Werkkunst anknüpft, habe auf seiner Anfang Juli in München gehaltenen Tagung allen Teilnehmern ein Bild der geistigen Höhenlage seiner Bewegung gezeigt. Doch dürfe man auch nicht dessen Gegenseite vergessen, deren Kräfte zwar reichlich vorhanden, doch ohne geistigen Mittelpunkt sind. So habe auch die Ausstellung Europäisches Kunstgewerbe im Leipziger Grassimuseum gezeigt, daß mit dem neuen Bauen und der Ausschaltung verjährter Formen allein noch nichts getan ist. Bei der Münchner Werkbundtagung sei das Streben nach ideeller Klärung der Lage im Vordergrund gestanden, denn auf der gegnerischen Seite kämpfe man mit veralteten ästhetischen Begriffen gegen die Tendenz des Werkbunds, wie man auch auf seiten des letzteren der Meinung sei, die neuartigen Lebensbedürfnisse unserer Zeit seien imstande, zwangsläufig, ohne gestalterische Bewußtheit zu einem ästhetisch befriedigenden Bild unserer Umwelt vorzudringen. Professor Alfred Weber, Heidelberg, hat auf der diesjährigen Tagung des Werkbunds in München ein erschütternd wahres Zeitbild einer geistig armen, hoffnungslos kunstarmen Gegenwart gegeben. Er sprach von dem völlig neuen Lebensraum, der durch die gesellschaftliche und wirtschaftliche Umschichtung und deren Auswirkung auf alle menschlichen Beziehungen verwirklicht wurde, noch bevor ihm, vorab im modernen Bauwerk, die moderne Form gegeben war. Die geistige Charakteristik des Gegenwartsmenschen trifft Weber auf den Kopf, wenn er ihn bewußt traditionslos, ja traditionsfeindlich nennt. Dieser Mensch will keine neue Kunst, sondern er erstrebt eine aus dem Massenrhythmus der Zeit erwachsende Formhaltung, deren Pioniere aber nur Einzelne sind, eine dünne Oberschicht schöpferischer Geister. Er schätzt das von den optimistisch eingestellten Radikalen des Werkbundgedankens erstrebte Weltbild als wertvolle Anregung, als interessanten Versuch, über dessen, ohne williges Mitgehen der Massen, unmögliche Verwirklichung heute noch nichts positives ausgesagt werden kann.

Redner stellt dieser pessimistischen Auffassung Webers seine optimistische Anschauung gegenüber. Er glaubt, das Gedeihen, die Höherentwicklung unseres kulturellen Lebens sei eng verkettet mit der soziologischen Entwicklung, sie sei angewiesen auf das unausbleibliche Wiedereinsetzen der gesellschaftlichen Differenzierung. Redner ist auf

Grund des bisherigen Geschichtsverlaufes davon überzeugt, daß sich bei wachsendem Nationalwohlstand früher oder später Sonderlebensräume bilden werden, Räume neuer Klassen mit spezifischen Bedürfnissen und einer zunächst wohl auch klassenhaften Mentalität. So werde auch die „neue Form" ein Sichtbarmachen des von einem gegliederten Volke getragenen und zusammengefaßten Geistes ihrer kulturellen Neugliederung sein. Denn es gab immer Tradition und Entwicklung, einen Wechsel der Form, bedingt durch den Wechsel der sozialen Schichtungen, die in ständigem Flusse sind.

Redner geht nun über zur Anwendung seines theoretischen Standpunktes auf die gegenwärtige Lage und die Hauptfragestellung: Tradition und Entwicklung im Werkschaffen, d. h. in der kunsthandwerklichen und industriellen Arbeit. Doch will er nicht mehr bieten als diskutable Anregungen.

Der von A. Weber so scharf gezeichnete Lebensraum der Masse, des modernen Großstadtmassentums, wird dort, wo er tatsächlich herrscht, die ihm zukommenden Formen am raschesten finden in der baulichen Gestaltung der Verkehrseinrichtungen. Hier ist der Zusammenbruch der baukünstlerischen Tradition völlig offensichtlich. Vorüber ist die Zeit der Eisenbahnpaläste. Hier kann es sich nicht mehr um Repräsentationsbauten handeln. Doch läßt sich die Ingenieurarbeit des modernen Verkehrsbaues und ähnlicher Werke nicht ohne künstlerisches Gestaltertum bewältigen. Daß diese Konstruktionsbauten zugleich schön, für den Geist unserer Zeit vorbildlich werden und werden müssen auf Grund der Schulung der bauenden Techniker, das ist eine der wesentlichen Forderungen, welche der Werkbund an die in unfruchtbarem Streit um Kunst oder Technik verwirrte Zeit heranträgt. Hier Lösungen zu bringen, die nicht nach Doktrinen gearbeitet sind, dazu ist nur der neue Mensch, der Künstler, der auch Ingenieur ist, fähig, sowie der Ingenieur, der über die bloße Fachexaktheit der zweckmäßigen Konstruktion durch die Gabe der Intuitive auf der Höhe künstlerischen Gestaltens steht. Dies gilt von allen Bauaufgaben, die zweckhaft bestimmt aus dem Lebensraum der modernen Großstadtmassen erwachsen: sie müssen aus Gegenwartsgeist heraus geschaffen werden. Nun gibt es aber unzweifelhaft auch Bauten, die außerhalb dieser Sphäre liegen, und denen auch heute noch eine repräsentative Aufgabe zufällt, der gegenüber reine Zweckmäßigkeit in den Hintergrund tritt. So können Kirchenbauten nicht traditionslos geschaffen werden. Die Kirche und ihre Bedürfnisse bietet das Beispiel eines geistesgemeinschaftlich, konfessionell bedingten Lebensraums, der des modernen Kunsthandwerks nicht entbehren kann. Die Entwicklung letzteren Gebiets ist ein Erfolg, der genau so wichtig ist, wie die Entwicklung des Verkehrsbaues und des profanen Hausgeräts. Auch das Theater, das Konzertgebäude ist immer noch nur für eine schmale obere Kulturschicht bestimmt, weil die Anteilnahme der Massen an diesen Dingen noch nicht erreicht werden konnte, denn den Großstadtmassen gehört die Revue und das Kino. Diesen völlig neuen Formen gesellschaftlichen Zusammentretens sei aber noch nicht die entsprechende Umgebung geschaffen worden. Hier müßten verantwortungsbewußte Unternehmer mithelfen, neue architektonische Lösungen zu suchen.

Dem Baukünstler von heute fehlt jeder Anhaltspunkt an einem neuen, guten Geschmack der führenden Gesellschaft, da deren Interessenkreis entweder zu intellektuell oder zu automobistisch bewegt ist, um unsere Kulturbestrebungen so zu unterstützen, wie dies vor 1914 guter internationaler Brauch war. Dies ist zu bedauern, da die heutigen Werkkünstler besser wie je gesteigerten Ansprüchen gerecht werden könnten, und so erlägen sie nicht immer der Konkurrenz des Altertümerhändlers, der mit seinen echten Originalen und noch stilechteren Fälschungen heute längst wieder die oberste Ausstattungsinstanz der höchstbegüterten Gesellschaftsschicht geworden ist. Können wir nun aber auf den Mittelstand, die Angestellten und gehobenen Arbeiter Hoffnungen gründen? Können sie Träger einer neuen Kultur werden? Leider herrscht gerade in diesen Kreisen große Verwirrung! Ist doch die Stuttgarter Ausstellung am Weißenhof von weiten Kreisen verkannt worden, denn gerade diese Bauweise lasse dem individuellen Schmuckbedürfnis weitesten Spielraum. Die angebliche Handwerksfeindlichkeit der modernen Bewegung ist ein Phantom, durch das sich nur d e r schrecken läßt, der unter Handwerk nur das versteht, was bis zum 18. Jahrhundert so genannt wurde. Der moderne Kleinbetrieb sei der neuzeitlichen Entwicklung vollauf gewachsen, sobald er ihre Notwendigkeiten richtig erfaßt hat.

Wichtiger als jeder Streit um das neue Bauen ist die Erwägung, wie den Räumen eine Ausstattung an Möbeln, Textilien, Glas und Keramik, sowie an Metallwaren, kurz an all dem Gebrauchsgerät des Alltags gegeben werden könne, an deren Herstellung keineswegs nur die Großindustriellen, sondern auch Kleinbetriebe und Werkstätten beteiligt sind. Sehr wichtig sei die Hebung der Kultur des Heims, die geschmackliche Aufklärung der Konsumenten, hier kommt besonders die Frauenwelt in Betracht, denn die Hebung des kulturellen Niveaus der Volksmassen sei ungeheuer wichtig. Leider fehle heute das Interesse an diesen Dingen bei den höheren Klassen. Die Volksbildungsverbände mußten den Werkbundgedanken auch aufnehmen und hier aufklärend

wirken. Dies sei durch jahrelange Arbeit und mit reger Beteiligung der volkstümlichen Presse möglich. Periodische Ausstellungen seien mit das mächtigste Instrument dieser Belehrung und darum sollten diese Ausstellungen, ganz besonders die 1932 vom Werkbund für Köln geplante, sich mehr auf den praktischen, volkstümlichen Gesichtspunkt stellen. Nicht Darbietungen von Fachgruppen sollten es sein, sondern solche nach soziologischen Kulturkreisen, nach ökonomisch bestimmten Verbrauchergruppen. Es käme darauf an, daß das klare Prinzip guter Werkarbeit in möglichst vielen, auf praktische Bedürfnisse eingehenden Variationen des Behaglichen, Zweckmäßigen und Ökonomischen gezeigt werde. Es wäre akademische Erstarrung, gerade jetzt, wo ein neuer Abnehmerkreis heranwächst, mit Richtungskämpfen, mit Debatten um die Gegensätzlichkeiten zwischen industrieller und handwerklicher Betriebsform kostbare Zeit zu verlieren.

Trotz allem Optimismus geht Redner nicht so weit, einen einheitlichen Weltstil in absehbarer Zeit zu erwarten. Heute werden wir, da uns so reiche Mittel, wie einst, die einen raschen Umbau erlaubten, nicht mehr zu Gebote stehen, nur Teilwerk zu vollbringen vermögen. Der Wille nach einer ästhetischen Lösung wird aus der Zeitentwicklung, wie aus den täglichen Bedürfnissen, die sich niemals ändern, die Form finden, die einfach, gut und richtig ist, weil sie ohne historisierendes Kompromiß im Schnittpunkt von Tradition und Entwicklung organisch entsteht, weil sie ein lebendig Brauchbares so fortführen will, wie wir es jetzt und heute brauchen, nicht wie es in früheren Stilepochen Mode war. Und da ist es der nüchterne und ökonomische Mensch von heute, der dankbar sein wird für eine Lebenssteigerung, einen bescheidenen Komfort, für eine schlichte Kunst, die im Einklang bleiben mit dem gesunden und sachlicher gewordenen Leben, so wie er es kennt. Er wird das bescheidene Echte der falschen Attrappe vorziehen, weil er selber echter geworden ist. Hier müssen Führer vorangehen wie immer, notwendig ist hier neben der Arbeit der Schulen die Mitwirkung der Presse, der hier eine große erzieherische Aufgabe zufällt.

Wenn auch die Welt dem Deutschen Werkbund dankbar sein kann für die großen Experimente und die philosophische Vertiefung, die seine Arbeit im letzten Jahrzehnt erzielte, so dürfe man ihm doch, wie auch den andern Gruppen moderner Werkarbeit zurufen: Mögen sie mit vereinten Kräften wieder eine Bewegung zustandebringen, mögen sie aus dem Kreis ästhetischer und soziologischer Erörterungen wieder ins praktische Leben hinaustreten. Mögen sie Fühlung gewinnen mit den aufstrebenden Klassen und ihren lohnende Aufgaben stellenden vielseitigen Bedürfnissen. Mögen sie die Massen aus dem Chaos des Lebenszustandes von heute emporführen helfen zu wahrem Volkstum, zu echter Kultur! Dazu ist aber erforderlich, daß die moderne Werkarbeit wieder auf dem Markte gezeigt, erklärt, den Abnehmern nahe gebracht und in der Verbindung gedeutet werde, in der sie zur kollektiven Höherentwicklung steht. Wertarbeit muß offiziell den Rang erhalten, der ihrer Bedeutung für das Kulturganze zukommt.

Modernes Werkschaffen ist heute nicht mehr die Angelegenheit eines kleinen Kreises neuerungswilliger Künstler und einer schmalen Gesellschaftsschicht. Sie soll und kann die Angelegenheit der Völker und jeder Regierung werden, die es ernst meint mit dem Ideal der kulturellen Entfaltung aller sozialen Kräfte auf dem Boden einer menschenwürdigen, einer behaglichen, schönen Lebenshaltung.

Ricco.

Von der Zukunft des Hauszinnes im Rahmen deutscher Volkskunst - Prof. Dr. Klaiber, Ulm

Die altehrwürdige kerndeutsche Zinngießerkunst lebt heute noch so gut wie ausschließlich von der Imitation der gotischen bis Empirestilperiode. Sie ist infolge ihrer altdeutschen Haus- und Familienkunst beherrschenden Stellung in dieser Tradition im besten Sinne stehen geblieben. Ihre Ausdrucksform ist mit ganz geringer Ausnahme über die des Antiquitätenhändlers nicht hinausgeschritten. Es war ein verdienstvoller Gedanke der Ulmer Kunsthandwerkergilde, ihr Mitglied Gustav Kahle mit einer Ausstellung zu beauftragen, deren Zweck und Ziel ausschließlich ist, dem Zinn, diesem einst so hoch geschätzten edlen Metalle auch in dem Gebiete neuzeitlicher Volks- und Hauskunst den ihm historisch gebührenden Platz wieder zu erobern. Die nach dem Kriege einsetzende Überschwemmung des deutschen Hauses mit neuzeitlichem Messing (sogenannte Messingkrankheit) läßt im Interesse der Vielseitigkeit der deutschen Handwerkerkunst es wünschenswert erscheinen, daß, wenn auch nur ein Prozentsatz davon, wieder der uralten, gerade in schwäbischen und bayrischen Städten bodenständiger Zinngießerkunst moderner Prägung zufallen würde. Allerdings handelt es sich meist nicht um Großbetriebe, sondern um seit Jahrhunderten bestehende Kleinbetriebe, wie z. B. die spitzweghaft kleine Zinngießerwerkstatt von G. Kahle schon seit dem 18. Jahrhundert besteht. Dieses kleinhandwerkliche Milieu ist aber der beste Nährboden für echte Haus- und Volkskunst, sobald nur der richtige Kunstgewerbler, wie in dem vorliegenden Falle Gewerbeschulrat

R. Kieß, die künstlerische Seite in die Hand nimmt. Diese Ulmer Ausstellung erbringt den einwandfreien Beweis, daß tatsächlich dem Zinn gerade in der modernen Kunstbewegung noch eine große Zukunft bevorsteht, sobald die traditionellen Vorurteile (Ulmer gotische Kannen, Zunftbecher, Humpen altdeutscher Prägung) den Form- und Lebensbegriffen unserer Zeit auch im Kundenkreis gewichen sind. Zinnerne elektrische Beleuchtungskörper, Damenzigarettenservice und dergleichen charakterisieren die Ulmer Wandlung und erfolgreichen Kampf um eine selbständige neuzeitliche und doch volkstümlich bodenständig bleibende deutsche Zinngießerkunst.

Das Reichsarbeitsgericht gegen die Handwerksmeister

Das Reichsarbeitsgericht beschäftigte sich in einer seiner letzten Sitzungen mit der Lehrlingsfrage im Buchdruckereigewerbe und fällte eine wichtige grundsätzliche Entscheidung.

Der Lehrling N. klagte gegen den Buchdruckereibesitzer G. in Breslau auf rückständigen Lohn. Er ist seit mehreren Jahren bei dem Beklagten beschäftigt, der Mitglied der Handwerkskammer und selbständiger Handwerksmeister in Breslau ist. Der Beklagte gibt dem Kläger entsprechend den Bestimmungen des Lehrvertrages die von der Handwerkskammer festgesetzten Sätze. Der Kläger ist damit nicht einverstanden und verlangt die Tarifsätze.

Nach der für den Beklagten in Betracht kommenden allgemeinen Verbindlichkeitserklärung des Deutschen Buchdruckertarifs sind von der allgemeinen Verbindlichkeitserklärung ausgeschlossen die Lehrlingsbestimmungen, soweit durch Handwerkskammer oder Innungen innerhalb der gesetzlichen Befugnisse, Bestimmungen getroffen sind oder getroffen werden.

Das Landesarbeitsgericht Breslau hat angenommen, daß die Regelung der Lehrlingsvergütung nicht zu den gesetzlichen Befugnissen der Handwerkskammer und Innungen gehört und hat somit nach dem Klageantrage entschieden. Dagegen richtet sich die Revision des Beklagten. Das Reichsarbeitsgericht verwarf die Revision des Beklagten und schloß sich vollinhaltlich dem Urteil des Breslauer Landesarbeitsgerichtes an. Die Regelung der Lehrlingsvergütung müßte nach dem Tarifvertrage, aber nicht nach dem Lehrlingsvertrage erfolgen. Die Kosten des Rechtsstreites werden dem Beklagten auferlegt.

Der Entscheid richtet sich vorerst nur gegen einen Breslauer Fall. Die Begründung des Urteils ist aber eine derartige, daß man annehmen muß, daß die Entscheidung an allen Orten in solchen Fällen die gleiche sein wird. Dies ist aber geeignet, grundsätzliche Änderungen im Lehrlingswesen herbeizuführen und es erscheint mir in der Ordnung, sich schon jetzt mit diesem Fehlurteil und seinen Folgen zu beschäftigen, ehe es zu spät ist.

Diese Entscheidung ist eine so schwerwiegende und in ihren Folgen gar nicht abzusehende, da sie nicht nur geeignet ist, den ahnungslosen unvorsichtigen Lehrmeister zu schädigen, sondern auch zu einer Gefahr für das Lehrlingswesen überhaupt und somit auch für den Lehrling selbst zu werden. Man kann so arbeiterfreundlich sein als nur irgend möglich, aber dieses Urteil geht denn doch zu weit. Also nach dem Entscheid des Reichsarbeitsgerichtes sind die im Lehrvertrage vorgesehenen Entschädigungen des Lehrlings, welche von den Innungen in Gemeinschaft mit den Handwerkskammern festgesetzt werden, ungültig. Die Entlohnung hat tariflich zu geschehen.

Sehen wir einmal zu, wie teuer zahlenmäßig einem vertrauensseligen Handwerksmeister dieser Entscheid kommen kann. Der Lehrling ist tarifgemäß zu entlohnen. Da er noch lernt, also noch kein gelernter Arbeiter ist, käme wohl der Tarif für ungelernte jugendliche Arbeiter zur Anwendung. Derselbe beträgt 9,60 Mark pro Woche für Arbeiter unter 16 Jahren oder ungefähr 500 Mark im Jahre, wogegen die Kostgeldentschädigung für den Lehrling von den Innungen bzw. Handwerkskammern auf 3—4 Mark im ersten Lehrjahr festgesetzt wird.

Der Lehrherr muß also, wenn es sein Lehrling am Ende seiner Lehrzeit fordert, die Differenz nachzahlen, das sind für die ersten beiden Lehrjahre zusammen ca. 600 Mark. Damit ist es aber nicht genug. Inzwischen ist der Lehrling älter geworden und in einen höheren Tariflohn hereingewachsen. Dieser beträgt ungefähr 15—18 Mark pro Woche, wogegen die Kostgeldentschädigung meist nur auf 7,50 Mark pro Woche festgesetzt wird. Es müßte also der Lehrmeister für das dritte, evtl. auch für das vierte halbe Lehrjahr abermals eine Differenz nachzahlen, welche ungefähr 400 Mark betragen würde.

Der ausgelernte Lehrling könnte auf Grund des oben angeführten Entscheides des Reichsarbeitsgerichtes etwa 1000 Mark Nachzahlung fordern. Eine angenehme Sache für den jungen Gesellen. Für den Lehrmeister ist dies weniger der Fall, da rückständiger Lohn rücksichtslos eingetrieben werden kann, wodurch ein nicht mit Gütern gesegneter Handwerksmeister, und wer hat heute 1000 Mark so ohne weiteres übrig, ganz verteufelt in Schwierigkeiten geraten kann.

Dies wäre die Gefahr, welche dem Lehrmeister droht. Ja, es ist nicht ausgeschlossen, daß Krankenkasse und Landesversicherung mit Nachforde-

rungen wegen unrichtiger Lohnnachweisung kämen. Krankenkassen- und Versicherungsbeiträge dürfen nicht länger als 2 Wochen dem Arbeitnehmer gestundet werden, so daß der Lehrmeister die Beiträge schließlich in ihrem vollen Betrage selbst allein zahlen müßte.

Schließlich kämen Beiträge für Erwerbslosenfürsorge hinzu, was die Verlustziffer um weitere 300 bis 400 Mark erhöhen würde. Da muß sich der Handwerksmeister denn doch fragen, lohnt es sich noch, Lehrlinge auszubilden und ihnen von seinen oft teuer erworbenen Kenntnissen und Erfahrungen abzugeben, sie in die Lage zu bringen, sich ihr Brot zu verdienen, um sich am Schlusse der Lehrzeit der Gefahr der beträchtlichen Nachzahlung auszusetzen?

Ich glaube, gar mancher Handwerksmeister wird sich sagen, nein, dieser Gefahr setze ich mich nicht mehr aus. Diese Entscheidung des Reichsarbeitsgerichtes schädigt den Nachwuchs selbst, denn er wird schlecht Lehrstellen finden oder schließlich ausgenützt werden. Es wird dem Lehrmeister weniger auf die gewissenhafte Ausbildung ankommen, sondern vor allen Dingen darauf, daß der Lehrling den ihm zu zahlenden Tariflohn verdient. Mit einem Wort, der Lehrling wird nicht mehr als auszubildender Nachwuchs, der manchmal wochenlang übt, ohne dem Lehrmeister den geringsten Nutzen zu bringen, behandelt werden, sondern als Arbeits- oder Laufbursche.

Fürwahr eine große Gefahr für den Nachwuchs. Eine weitere Gefahr liegt besonders für arme Kinder darin, daß der Handwerksmeister, um die tarifliche Entlohnung zu umgehen, nicht mehr Lehrlinge annehmen wird, sondern nur Volontäre. Er wird in noch höherem Maße wie bisher höhere Schulbildung zur Bedingung machen und endlich Lehrgeld von dem Volontär verlangen.

Damit wäre dem armen Jungen, selbst wenn er noch so talentvoll und geeignet wäre, das Handwerk glatt verschlossen.

Ob dies für die Entwicklung des Handwerkerstandes von Vorteil wäre, gestatte ich sehr zu bezweifeln. Was nützt der dickere Geldbeutel des Vaters, was nützt die höhere, oft mit Hangen und Bangen erreichte Schulbildung, wenn das Talent zu praktischer technischer Tätigkeit fehlt.

Da von den Innungen und den Handwerkskammern meines Wissens noch nicht Stellung genommen worden ist zu diesem erstaunlichen Urteil des Reichsarbeitsgerichtes, schreibe ich diese Zeilen.

Nicht nur, um den vertrauensseligen Handwerksmeister vor unvorhergesehenen Nachzahlungen zu schützen, welche manchen kleinen Meister ruinieren können, sondern vor allen Dingen im Interesse der armen Jungen, welche durch diesen Entscheid und seine Auswirkungen vom Handwerk glatt ausgeschlossen würden.

Max Bruschke.

Ausfuhrmöglichkeiten von Schmuckwaren nach dem fernen Osten

Die Vorliebe, glänzenden Schmuck anzulegen, ist unter den Völkern des fernen Ostens wesentlich mehr verbreitet, als in den europäischen Ländern. Die Kaufneigung richtet sich infolgedessen dort ganz ausgesprochen nach glänzendem Zierrat zum Ausschmücken der Kleider, besonders aber nach persönlichem Schmuckwerk verschiedenster Art. Da nun die Gesamtheit der östlichen Absatzgebiete, die einen ausnahmsweise hohen Bedarf an derartigen Modeerzeugnissen haben, meist noch in Entwicklungsstadien ihrer Wirtschaft stehen, so erlaubt die ausnahmslos noch recht schwache Kaufkraft nur einen bescheidenen Aufwand. Das Schwergewicht der Nachfrage bewegt sich daher in der Hauptsache jetzt um ganz billigen Schmuck und Geschmeide.

Die japanische Industrie hatte sehr bald die glänzenden Entwicklungsmöglichkeiten eines Absatzes ganz billigen japanischen Flitterkrams im Verbrauch der Völker des Orients und der fernasiatischen Gebiete erkannt. Die maschinelle Fabrikation von derartigen Gütern wurde sehr bald im Großen entwickelt und auch bald zu einer gewissen Vollkommenheit gebracht. Der japanische Markt beherrscht, obwohl er hier in seiner Rohstoffbeschaffung auf das Ausland angewiesen ist, heute alle Gebiete billiger Schmuckwarenerzeugung. Es gelang daher dem Japaner sehr bald, mit den hier vorzugsweise absatzfähigen billigsten Schmuckwaren die großen Verbrauchsmärkte im fernen Osten zu beherrschen. Die Folge war, daß die hier ebenso hoch entwickelte europäische Industrie nicht genügende Konkurrenzfähigkeit gegenüber den japanischen Erzeugnissen erreichen konnte und sich daher bald vollkommen vom Handel mit dem fernen Osten zurückzog.

Das überstürzte Aufgeben der Beziehungen des europäischen Handels zu den Verbrauchsgebieten des Ostens erweist sich aber heute immer mehr als fehlerhaft. Im Laufe der Zeit beginnt sich nämlich gerade in den dortigen Konsumtionszonen immer auffälliger eine Verschiebung der Kaufinteressen zu entwickeln. Ganz besonders gilt dies jetzt für Japan, das laufend einen ausnehmend hohen Bedarf an Schmuck äußert. Die führende japanische Konkurrenz hat sich hier wiederholt durch eigenes Verschulden wertvolle Absatzkanäle dadurch zugeschüttet, daß sie mit einem Steigen der mengenmäßigen Ansprüche jener Märkte in den dort oft beobachteten Fehler verfiel, zu minderwertiges Material anzubieten. Auffälligerweise ist es nun aber der japanischen Schmuckwaren-

erzeugung, die im wesentlichen ausschließlich auf die Herstellung ganz billiger und minderwertiger Produkte eingestellt ist, bisher noch nicht gelungen, qualitativ höher stehende Schmuckgegenstände in größerem Maße den sehr aufnahmefähigen östlichen Märkten zur Verfügung zu stellen. Hier zeigt sich auffällig ein Kardinalfehler industriewirtschaftlicher Arbeit, unter dem alle jungen Industriekulturen zu leiden haben, daß der Mangel an Erfahrung und an genügend geschulten Arbeitskräften eine Fabrikation hochwertiger Güter im Großen ausschließt. Die Japaner sind nun aber jetzt erfahrungsmäßig sehr kauffähige Verbraucher für besseren Schmuck. Bis in den japanischen Mittelstand hinein, jedenfalls bis in die Kaufschichten, die unserem Mittelstand entsprechen, besteht eine zunehmende, ganz ausgesprochene Neigung, besseren Schmuck zu verbrauchen. Sehr interessant ist dabei die auffällige Vorliebe, Schmuckstücke fremder Erzeugung aufzunehmen. Wenn es selbstverständlich auch — in Rücksicht auf den ganzen Aufbau der japanischen Schmuckwarenerzeugung — in ganz billigen und minderwertigen Objekten noch nicht möglich sein wird, hier im Augenblick erfolgreich gegen das Übergewicht der Japaner auf den fernöstlichen Märkten vorzugehen, so findet die europäische Schmuckindustrie doch heute zunächst in Japan weit über den Durchschnitt gehende Absatzmöglichkeiten für hochwertigen Schmuck, eine Kaufentwicklung, die offenbar in den maßgebenden Exportkreisen der europäischen Industriestaaten noch nicht entsprechend gewürdigt wird. Die Verhältnisse im japanischen Absatz entwickeln sich sogar so, daß heute die japanischen Käuferschichten, deren Mittel nicht ausreichend sind, wertvollen echten Schmuck anzuschaffen, es durchweg vorziehen würden, billige, unechte Schmuckstücke zu tragen, vorausgesetzt, daß sie in ihrer Qualität fühlbar über den am Orte hergestellten stehen. Diese Kaufneigung fördert im übrigen noch der ebenso bisher gering geachtete Umstand, daß im allgemeinen der Japaner eine eigenartige Vorliebe für ausländische Erzeugnisse hat. Erfahrungsmäßig ist auch dann die Höhe der Anschaffungskosten von nachstehender Bedeutung. Während also beim japanischen Erzeugnis der Preis entscheidet und nicht die Qualität, ist umgekehrt beim Einfuhrgut die Qualität ausschlaggebend und nicht der Preis.

Die Einfuhrware wird in Japan schon dadurch stark verteuert, daß nach den Zollbestimmungen Schmuckwaren einem durchschnittlichen Zoll von 100% vom Wert unterliegen.

Ein besonderes Interesse verdient nun auch die Nachfrage in Japan nach gutem, echtem Schmuck in eleganter künstlerischer Ausführung. Augenblicklich liegt ebenso hier der besondere Wert der Absatzfähigkeit vor Konkurrenzerzeugnissen in der überzeugenden Güte, hohem geschmacklichen Vorzug und dergl.

Die japanische Wirtschaft hat diese Verkaufsentwicklung in Japan sehr bald erkannt. Auf berechtigte Vorstellungen aus Kreisen der japanischen Schmuckwarenerzeugung entschloß sich der Staat daher sehr bald zu umfassenden Schutzmaßnahmen einer der bedeutendsten japanischen Exportindustrien. Echte Schmuckerzeugnisse, Juwelen, Halbedelsteine und dergl. Luxuserzeugnisse wurden mit außerordentlich hohen Zöllen — der fast überall 100% vom Werte ausmacht — bei der Einfuhr nach Japan belegt. Nach den jüngsten Beobachtungen der Einfuhrentwicklung erweisen sich diese Maßnahmen eines Luxustarifs trotzdem als unwirksam, als nämlich der Japaner, der Wert auf Auslandsware legt — und hier erweitert sich der Kreis von Tag zu Tag mehr — sich trotz der hohen Zollbelastung zu einem Kauf entschloß. Außerdem hat diese Tarifpolitik Japans einen unerfreulichen Juwelenschmuggel im Großen herangezogen.

Der japanische Bedarf dehnt sich überall auf die Schmuckerzeugnisse aus, die heute die hochentwickelte europäische Goldschmiedekunst zur Verfügung stellt. Alle erstklassigen Juwelierwaren sind in Japan verkäuflich. Auch die darauf bewilligten Preise sind restlos befriedigend. Im Absatz nach Japan ist dabei zu bedenken, daß eine vortreffliche Aufmachung, nicht zuletzt auch eine elegante Verpackung von höchstem Wert für einen Anreiz zum Kauf ist. Da erfahrungsmäßig der Japaner wie vorerwähnt eine besondere Neigung hat, hier ausländische Erzeugnisse zu konsumieren, so ist besonders empfehlenswert, zum wenigsten bei der Verpackung, Firma, Schutzmarke usw. anzugeben. Dagegen ist aus gleichen Erwägungen durchaus zu vermeiden, irgendwie japanische Aufschriften, Merkzeichen und dergl. anzubringen, wie das wohl bei anderen Objekten von Vorteil sein mag. An sich sind die Kaufbedingungen in Japan für Schmuck noch besonders günstig, als die Sitte, sich gegenseitig zu beschenken, in Japan wesentlich ausgeprägter ist als bei uns. Hinzu kommt, daß die kulturelle Entwicklung Japans, wenigstens nach europäischen Grundsätzen, sich auf eine verhältnismäßig kurze Spanne Zeit zusammendrängt. Die Angleichung an europäische Art in dem an sich sehr fortschrittlich entwickelten Japan kann daher nicht schnell genug gehen. Infolgedessen besteht in allen Schichten offensichtlich ein auffälliger Nachahmungstrieb, zum wenigsten das Bestreben, hier möglichst schnell zu einer gewissen Vollkommenheit zu kommen. Ausländisches Wesen, namentlich in der Bekleidung und der Mode, steht daher ohne Aufgabe nationaler Besonderheiten in ausnahmsweise hoher Geltung und trägt zu ungleich höheren Aufwendungen als bei uns bei. Um bald eine höhere Reichweite im Geschäft zu

gewinnen, ist es von großem Vorteil, sehr vielseitig beschickte Lager in Japan zu unterhalten. Es ist daher vielleicht von höherem Wert, an Ort und Stelle Zweiggeschäfte zu gründen, die man entweder in eigene Regie nimmt, oder die von einem Interessenvertreter mit möglichst weitgehenden Beziehungen zum führenden Absatz geleitet werden. Im übrigen wird man sich noch auf gut eingerichtete Fachvertreter an anderen bevorzugten Absatzplätzen stützen müssen. Als ausnahmsweise vorteilhafte Plätze für größere Geschäfte in Schmuckwaren mögen außer Tokio, der Hauptstadt Japans, noch Osaka, Yokohama, Kobe, Kioto und Nagoya gelten. In diesen Städten befinden sich überall sehr leistungsfähige Warenhäuser, die sich ebenso auf ausgedehnter Basis mit der Einfuhr von Schmuckwaren in größeren Mengen und dem Vertrieb solcher Erzeugnisse aus dem Ausland befassen.

Soweit die Verhältnisse nicht einwandfrei geprüft sind, wird man auf Barzahlung bestehen müssen. Überhaupt empfiehlt es sich, vor Abschlüssen sich sorgfältig zu erkundigen, um sich vor Betrug und dergl. zu schützen. In der Belebung der Geschäftsbeziehungen zu Japan wird die Verwendung der japanischen Sprache von Vorteil sein. Ganz allgemein ist eine Verteilung von Propagandamaterial in japanischer Sprache zu empfehlen.

Volkstrachten und Volksschmuck · Ignaz G. Henger

Die Vielfältigkeit der modischen Kleidung und die Freude an der Tracht sind wohl wesensverwandt und doch im gefühlsmäßigen Verstehen verschieden in Geschmack. So wie jede Zeit ihr Schönheitsideal sich selbst schuf, war auch die Kleidung und der Schmuck ein launiges Kind des jeweiligen Zeitgeistes. Dies beweisen am besten die Bilder von Velasquez', jene spanischen Infantinen, deren graziler Oberkörper auf dem mächtigen Unterbau ihrer Roben wie auf einem Pferde zu reiten scheint. Diese Reifrockmode und andere Erscheinungen bis zum Korsett und der Schleppe der Frauentracht empfinden wir heute als eine Lächerlichkeit in einem Zuge.

„Die Mode nimmt weder auf das Gefühl noch auf die Vernunft die nötigen Rücksichten, nur auf das Geschäft", — sagt A. Nothnagel in seinem Buche „Vernunft und Mode in der Kunst". Man kann dieser Ansicht des Verfassers oben genannten Buches nicht so glatt zustimmen. Psychologisch verständlicher erscheint uns der Ausspruch Arndts aus dem Jahre 1814: „Wo ein Volk noch nicht abgestanden und verstummt ist wie die Chinesen, wird und muß Mode immer neben Sitte sein; aber die Mode soll von der Sitte beherrscht werden; schlimm, sehr schlimm ist es, wenn die Mode über die Sitte gestellt wird". Welche Gefahr darin liegt, das zeigt am anschaulichsten unsere Zeit, wo Volkstracht sowie Volksschmuck von Willkür und Materialismus fast vernichtet wird.

Durch Jahrhunderte haben Völker, Stämme oder Schichten der Bevölkerungen in ihrer Tracht sich eine Urkunde ihrer Eigenart, ihres Wohlstandes, ihre Zugehörigkeit zu dieser oder jener Lebensgemeinschaft, zu einer Nation, einer bestimmten Landschaft, oft nur einem engen Tal geschaffen, das seinen Bewohnern die Welt bedeutete.

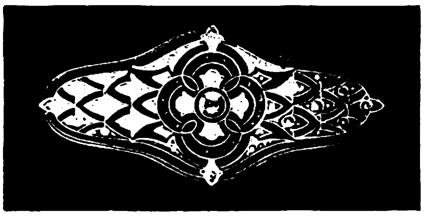
Wesensverwandt mit der Volkstracht ist der Volksschmuck und man ist längst zur Überzeugung gekommen, daß Geschmackswerte auch da vorhanden sind, wo weder luxuriöse Mittel noch raffiniertes Kunstvermögen, sondern naive Schönheit und Phantasie am Werke waren, Schmuck zu schaffen, dem ein Reichtum in seiner Beschränkung, eine Ausdrucksfähigkeit trotz einfacher Mittel innewohnt, dessen man bei tiefgehender Betrachtung herzlich froh wird.

Wie die Volkstracht, so ist auch der Volksschmuck ein Symbol; beide sind sie der Ausdruck einer gereiften und geschlossenen Volks- und Lebensgemeinschaft; sie sind aber auch der Ausdruck der Sitte und daher selbst sittlich.

Die unerbittliche Mode, im Sinne der obenerwähnten von Nothnagel, ist wohl nur ein Geschäftsreflex und diese hat uns mit bestimmungsloser Gewalt zuerst der volkstümlichen Kleidung und dann des nationalen Schmuckes beraubt, darin soviel bodenständiger Reiz lag, daß die volkstümlichen Festtrachten mit ihrem individuellen Erstschmuck dahinschwanden, ist durchgehends ein nationaler Verlust, eine Kulturirrung im weiteren Sinne. Wie sehr Willkür und Materialismus zum Schaden des Volksschmuckes in der Zeit nach dem Weltkrieg gehaust haben, wo aller Schmuck, guter und schlechter, durch die Not der Städte aufs Land hinausgeschleppt wurde zum Eintausch gegen Lebensmittel, haben wir selbst erlebt, und wie sehr dieses zum Schaden des volkstümlichen Charakters im Schmucke der Landbevölkerung geschah, dies braucht wohl nicht des weiteren erörtert zu werden.

Es ist sicher nicht verfehlt, anzunehmen, daß gerade jetzt, wo in Mitteleuropa so viele Völker ihre politische und nationale Freiheit errungen haben, die Neubelebung des Volksschmuckes gute Erfolge zeitigen würde. Keinen Museumsschmuck nachzubilden, sondern umzuschaffen und weiter auszugestalten lautet die Aufgabe. Dem Schmuckkünstler der Gegenwart ist damit ein wahrhaft dankbares und verdienstliches Arbeitsfeld gegeben. An die alten Volksschmuckstücke anknüpfend, gilt es, dem zeitgemäßen Geschmack Rechnung tragend, entsprechende Schmuckstücke und -formen ausfindig zu machen, die einen eigenen Stil

Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1



576



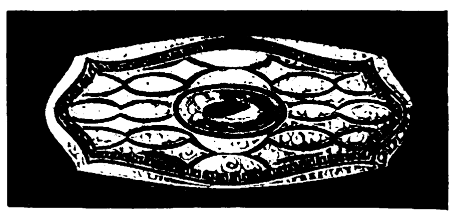
577



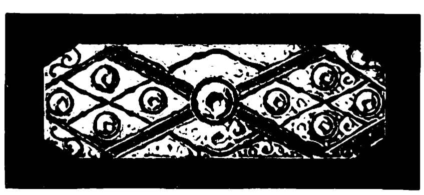
578



579



580



581

Juwelenbroschen

Bestellen Sie fest oder verlangen Sie Auswahlen bei Ihren Lieferanten nach den fortlaufenden Nummern des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf. Es genügt z. B. die Angabe: „Senden Sie mir einen Ring, wie in dem Vorlagenwerk von Herm. Schlag Nachf. unter Nr. 5 abgebildet, im Preise von etwa M.................“ oder „Auswahl in Anhängern in der Art, wie die Nr. 11 und 13 des Vorlagenwerkes von Herm. Schlag Nachf.“, um das Gewünschte zu erhalten, da „Die Goldschmiedekunst“ in Fabrikanten- und Grossistenkreisen weiteste Verbreitung genießt





Elfenbeinminiaturen

gemalt von Otto Ulbrich, Kunst-, Email- und Elfenbeinmaler, Hanau a. M.





Elfenbeinminiaturen
gemalt von Otto Ulbrich, Kunst-, Email- und Elfenbeinmaler, Hanau a. M.

ohne exzentrische Modennachäffung besitzen und Volkskunstsinn bilden helfen. Alte Gefühle und neue Sachlichkeit lassen sich hier gut verbinden. Das Schmuckbedürfnis ist im Volke gegenständlicher geworden als es früher gewesen. Möglichst vollkommen zu gelten, das ist die Aufgabe des neuzeitlichen Volksschmuckes. Nicht Anarchie, sondern nur strengste Gesetzlichkeit in Anpassung an völkisches Kunstverständnis und Geschmack, die organisch mit der Gesamtkultur zusammenhängen. Die Schmuckmode der Weltstädte, die nur den großen Linien der Kulturentwicklung folgt und den mimosenhaften Stimmungen des Tages sich unterordnet, ist für eine neuzeitliche Gestaltung des Volksschmuckes wohl nicht geeignet. So wie die moderne Kleidung den Körper sehen und spüren läßt, so müßte der neuzeitliche Volksschmuck die Individualität des Bäuerlichen, Volkstümlichen betonen, ohne zu persiflieren.

Das ist sicher, es besteht geradezu eine Not an Volksschmuck. Nachdem die Landbevölkerung von den Weltkriegsauswüchsen sich langsam erholt und von der „Stadtmode" geheilt, zur Zweckmäßigkeit zurückkehrt, fehlt ihr die passende, sozial-ästhetische Erfüllung ihres Verlangens nach einem Volksschmuck.

Man kann den Volksschmuck modernisieren, daß er nicht nur kein Unglück, sondern ein Lebenselement der Volkskunst ist. Die Sache hat aber auch eine nicht außer Acht zu lassende wirtschaftliche Seite, so daß es sich wohl verlohnt, näher darauf einzugehen, um den Produktionsapparat in unserem Gewerbe zu erneuern und zu ergänzen.

Unlautere Methoden im Außenhandel und ihre Bekämpfung

Die Verluste, die deutsche Firmen beim Export durch unreelle Auslandsfirmen erleiden, sind nach wie vor sehr groß. Selbstverständlich ist es unmöglich, die unlauteren Methoden ausländischer Schwindelfirmen vollständig aufzuzählen, jedoch soll im folgenden auf eine Anzahl von Tricks eingegangen werden, die in fast allen Ländern und nur zu häufig mit Erfolg deutschen Firmen gegenüber immer wieder zur Anwendung gebracht werden.

Häufig erfolgt die Rücksendung von Waren ohne Begründung oder Annulierung von Aufträgen ohne vernünftigen Grund. Der Zweck ist meist, einen Irrtum in der Beurteilung wieder gutzumachen, der dem Besteller im Augenblick des Ankaufs unterlaufen ist oder um Vorteil aus dem Sinken der Preise zu ziehen. Die Verweigerung der Annahme, unter grundloser Bemängelung der Qualität der gesandten Waren oder unter sonstigen Vorwänden geschieht auch häufig zur Erzielung eines Preisnachlasses. Oft erfolgen diese Bemängelungen erst nach Monaten, nachdem die Zahlung bereits fällig geworden ist. Der Verkäufer hat dann die Wahl, die Waren zurückzunehmen und die hohen Transport-, Zoll- und Lagerkosten zu tragen oder es auf einen Prozeß ankommen zu lassen. Da die Prozeßkosten im Ausland auch im Falle des Obsiegens vielfach nicht oder nur teilweise ersetzt werden, so wird er häufig lieber einen Preisnachlaß bewilligen. Nicht selten ist der Zweck der Ablehnung, die Waren zur Versteigerung zu bringen. Dies gilt besonders dann, wenn der Rücktransport nach Zahlung der Transport-, Zoll- und Lagerspesen zu kostspielig wird. Hier ersteht die Auslandsfirma die Waren, deren Wert ihr genau bekannt ist, auf der Versteigerung entweder selbst oder durch einen Strohmann oft zu Schleuderpreisen.

Sehr gebräuchlich ist ferner der Trick, zunächst mehrere kleinere Bestellungen aufzugeben, bei pünktlicher Einhaltung der Zahlungsfristen. Ein größerer Auftrag, den der Fabrikant dann im Vertrauen auf die bisherigen pünktlichen Zahlungen des Bestellers ausführt, bleibt jedoch unbezahlt. Im übrigen ist im Ausland gerade bei kleineren Bestellungen Vorsicht am Platze, denn in den Ländern, in denen die Kosten nicht oder nur teilweise ersetzt werden, ist es meist unwirtschaftlich, kleine Forderungen überhaupt einzuklagen. Die Zuziehung eines Rechtsanwalts ist meist, auch wenn sie nicht obligatorisch ist, schon mit Rücksicht darauf, daß die Verhandlung und der Schriftwechsel in der Landessprache erfolgen muß, nicht zu umgehen. Die Anwaltsgebühren sind regelmäßig wesentlich höher als in Deutschland.

Häufig sind ferner die Schädigungen des Exporteurs durch Mustersendungen. So fehlt es besonders in weniger zivilisierten Ländern und in den kleineren Kolonien, so z. B. in Westindien, nicht an Firmen, die auf Geschäftsbriefbogen mit hochtönenden Aufschriften ausländische Firmen ersuchen, Muster, besonders solche, die verkäuflich sind, zu senden. Nur zu häufig lassen sich Fabrikanten durch Geschäftsbriefbogen usw. imponieren und liefern, ohne vorher Erkundigungen einzuziehen. Es gibt auch skrupellose Firmen, die sich Waren bestellen, sie zu einem Preise losschlagen, der kaum die Produktionskosten erreicht und überhaupt nicht die Absicht haben, zu bezahlen.

Ein weiterer Trick ist im Verkehr mit einzelnen bekannten Firmen streng reell zu verfahren, zu dem Zweck, gute Referenzen zu erhalten. Die ausländische Schwindelfirma rechnet damit, daß gute Auskünfte von einigen bekannten und angesehenen deutschen Exportfirmen genügen werden und die Einholung weiterer Auskünfte unterbleiben wird. Ferner kommt es, besonders in weniger zivilisierten Ländern, häufig vor, daß der Geschäftsinhaber

unter Hinterlassung erheblicher Schulden spurlos verschwindet und dann an einem anderen Orte, meist unter anderem Namen, ein Geschäft eröffnet und fortführt, bis ihm auch hier der Boden zu heiß wird. Diesen Trick wenden nicht selten z. B. die Araber in Mexiko an, die vor Jahrhunderten ins Land kamen und im allgemeinen keinen guten Ruf haben.

Auf die übrigen unlauteren Methoden, wie Beiseiteschaffung des Vermögens des Schuldners, Veruntreuung von Kommissionslagern, Aufgabe von fingierten Bestellungen durch Vertreter usw. soll hier nicht näher eingegangen werden, weil diese Fälle auch im Inland nur zu häufig vorkommen. Von unreellen Maßnahmen, die den Importeur schädigen, seien hervorgehoben: Lieferung von fehlerhaften Waren, Täuschung über die Güte der Waren durch Vertreter des Fabrikanten, Versprechungen von Geschäftsreisenden, die von der Fabrik nicht eingehalten werden, Abweichungen von den Mustern bei Ausführung von Bestellungen, Nichtausführung von angenommenen Aufträgen, Mehrlieferungen von Fabrikanten, als bestellt ist, Nichtlieferung von Waren zum vereinbarten Datum, Nachlässigkeit gegenüber den Instruktionen bezüglich der Versendung, Verkauf durch den Fabrikanten an einen Konkurrenten dort, wo die Ausschließung vereinbart war.

Von den Mitteln zur Bekämpfung dieser Schwindelmethoden steht an erster Stelle die Einziehung zuverlässiger Auskünfte. Hier kommen neben Banken und den bekannten Auskunfteien besonders die deutschen Auslandsvertretungen in Frage. Auffällig ist, daß deutsche Firmen, wie deutsche Auslandsvertretungen wiederholt, auch in letzter Zeit, berichteten, Warnungen nicht berücksichtigen. Nach Mißlingen solcher Geschäfte werden dann die Auslandsvertretungen um Eingreifen gerade gegen die Firmen gebeten, vor denen sie zuvor gewarnt hatten. Zwangsmittel stehen aber bekanntlich den Auslandsvertretungen ausländischen Firmen gegenüber nicht zu. Auch ein tüchtiger Vertreter wird meist zuverlässige Auskünfte erteilen können. Gute Erfolge in der Bekämpfung unreeller Firmen haben die von Verbänden und Handelskammern errichteten Kreditinformationsstellen, besonders in Amerika und England, zu verzeichnen. Hier sendet die Informationsstelle an die Beteiligten Auskünfte über die Firmen, denen kein Kredit gewährt werden soll. Die Informationsstelle ist verpflichtet, unter keinen Umständen die Namen der Mitglieder zu nennen, die die Informationen eingesandt haben. Auch in Deutschland haben einzelne Fachverbände solche Stellen gegründet, die sich im allgemeinen bewährt haben.

In Verkehr mit einzelnen Ländern sollte grundsätzlich nicht auf Kredit geliefert werden. Dies gilt besonders für gewisse kleinere überseeische Kolonien, wie z. B. Goldküste und Togo. Hier ist der zweckmäßigste Weg, Geschäftsverbindungen durch die deutschen Afrikafirmen in Hamburg und Bremen anzubahnen, die die Geschäftsverhältnisse und namentlich auch die Gefahren, die in der Unzuverlässigkeit der Eingeborenen liegen, genau kennen. Aber auch in verschiedenen anderen überseeischen Ländern sollte einheimischen Händlern Kredit überhaupt nicht gewährt werden. So wird z. B. von sachverständiger Seite dringend davor gewarnt, in Ägypten mit einheimischen Detailabnehmern unmittelbar in Geschäftsverbindungen zu treten. Ebenso haben beispielsweise direkte Geschäftsbeziehungen mit kleineren, insbesondere indischen Firmen, in Portugiesisch-Ostafrika häufig zu Verlusten geführt.

Zum Schluß sei noch erwähnt, daß der Internationalen Handelskammer in Paris von der amerikanischen Landesgruppe der Vorschlag gemacht worden ist, praktische Mittel für die Abstellung unlauterer Methoden im internationalen Geschäftsverkehr in die Wege zu leiten. Es wurde dabei auf die günstigen Ergebnisse hingewiesen, die derartige Maßnahmen für den Handelsverkehr in den Vereinigten Staaten gezeitigt haben und die in einer Denkschrift geschildert werden. Nach den Ausführungen dieser Denkschrift haben in Amerika die wirtschaftlichen Vereinigungen diesen unlauteren Methoden ein Ziel zu setzen gesucht, indem sie Moralgesetze (codes of ethics) aufgestellt haben, die gewisse Dinge bestimmen, die ihren Mitgliedern nicht erlaubt sind. Im Jahre 1925 hat die Handelskammer der Vereinigten Staaten einen Ausschuß eingesetzt, mit der Aufgabe, festzustellen, inwiefern die Beziehungen zwischen Erzeuger und Verkäufer in den verschiedenen Geschäftszweigen unlauter waren und Mittel zur Besserung vorzuschlagen. Aus den Arbeiten des Ausschusses ergab sich, daß diese Methoden beträchtlich die Geschäftskosten erhöhten. So erklärte der Vorsitzende der Gruppe, die die unlauteren Methoden im Kolonialwarenhandel zu bekämpfen suchte, daß der gesamte Jahresbetrag, der auf diese Methoden zurückzuführen war, in diesem einen Zweig dem Betrag von 50 Millionen Dollar nahe käme. Der Ausschuß arbeitet zurzeit daran, „gemischte Ausschüsse für die Geschäftsbeziehungen" ins Leben zu rufen, die aus Vertretern jedes Zweiges der Produzenten der Groß- und Kleinkaufleute bestehen und folgende Aufgaben haben sollen:

1. Die Aufstellung einer Liste der unlauteren Methoden, über die man sich im allgemeinen in den verschiedenen Zweigen des in Frage kommenden Handelszweiges beklagt.

2. Von allen diesen Teilen zu fordern, daß sie an der Abfassung eines „Gesetzbuchs" teilnehmen, das ausdrücklich die unlauteren Handlungen angibt.

von denen alle Teile des in Frage kommenden Zweiges sich fernerhin zu enthalten verpflichten.

3. Eine Beschwerdestelle („Clearing House") einzurichten, die verpflichtet ist, alle Beschwerden gegen Verletzung dieses Gesetzbuches anzunehmen und alle geeigneten Maßnahmen gegen die Firmen zu ergreifen, die derartige Handlungen begehen.

Die Tätigkeit zur Unterdrückung der unlauteren Methoden vollzieht sich jetzt in den Vereinigten Staaten in vierzehn Handels- und Industriezweigen. Zur Erörterung wird jetzt gestellt, wie weit derartige Maßregeln auch im internationalen Verkehr mit Erfolg vereinbart werden können und insbesondere, ob es sich empfehlen würde, zunächst einen bestimmten, besonders geeigneten Handelszweig herauszugreifen und für ihn versuchsweise eine derartige Organisation zu schaffen.

Kr.

Das Gold (Schluß)

Das Seifengold ist meistens feiner als das Berggold, da es einen geringeren Gehalt an Silber enthält. Das feinste Seifengold, welches in Kalifornien gewonnen wurde, hat einen Feingehalt von 980/000 Gold, der niedrigste Goldgehalt des Seifengoldes aus Kalifornien beträgt 720/000 Gold. Sehr rein ist auch das australische Seifengold mit durchschnittlich 950/000 Gold, während der Rest fast immer aus Silber besteht. Das Gold in Transvaal hat durchschnittlich einen Feingehalt von 850/000 Gold. Da das aus den Erzen und Raffinationsschmelzen gewonnene Gold noch mehr oder weniger große Verunreinigungen enthält, so muß es einer weiteren Scheidung unterworfen werden, um Feingold zu erhalten. Die Goldscheidung kann auf trockenem, nassem und auf elektrolytischem Wege ausgeführt werden. Die älteste Methode der Goldscheidung ist die von Plinius erwähnte Zementation, welche in der Erhitzung einer Mischung des silberhaltigen Goldes mit einer aus zwei Teilen Ziegelstaub und einem Teil Salz bei Kirschrotglut bestand. Nach 36stündigem Schmelzen war der größte Teil des Silbers in Silberchlorid übergeführt, welches mit dem Zement entfernt und aus diesem durch Amalgamation mit Quecksilber wiedergewonnen wurde. Das Gold wurde nach dieser Methode auf einen Feingehalt von ungefähr 850/000 bis 900/000 Gold gebracht. Früher fand mehrfach die Goldscheidung durch Chlorgas nach einem Verfahren von Miller Anwendung. Das Verfahren läßt sich aber nur bei einer Goldlegierung mit höchstens 30 Prozent Silber und wenigen Prozenten unedler Metalle anwenden. Das Gold wird dabei unter einer Decke von Borax eingeschmolzen, worauf durch den Deckel des Tiegels bis auf dessen Boden Chlor eingeleitet wird. Durch das Chlor setzen sich die unedlen Metalle zu flüchtigen Chloriden um, worauf das Silber chloriert wird und sobald dieses gänzlich in Chlorsilber umgewandelt ist, wird das Gold durch das Chlor angegriffen. Sobald dieses sichtbar ist, läßt man abkühlen, und nachdem das Gold erstarrt ist, wird das geschmolzene Chlorsilber abgegossen. Auf Grund dieser Scheidungsmethode erhält man ungefähr 992/000 Gold. Auch durch Salpetersäure (Quartation) oder mit Schwefelsäure (Affination) wird Gold geschieden, jedoch darf hierbei die Legierung nur ungefähr 25 Prozent Gold haben, da sonst die Salpetersäure oder Schwefelsäure die Legierung nicht richtig angreift. Hat die Goldlegierung einen Feingehalt von ungefähr 60 Prozent Gold, so wird das Gold durch Königswasser aufgelöst (Königswasser besteht aus einem Teil Salpetersäure und drei Teilen Salzsäure) und aus dieser Königswasserlösung durch Eisenvitriol oder schwefliger Säure gefällt. Bei exakter Arbeit erhält man 999,5/000 Gold. Am meisten wird das Gold in den großen Scheideanstalten und Hütten elektrolytisch geschieden. So wird z. B. ein platinhaltiges Gold mit einem Mindestfeingehalt von 950/000 Gold nach einem Verfahren von Wohlwill geschieden. Hierbei bildet das platinhaltige Gold die Anode, während die Kathode aus dünnen Feingoldblechen besteht. Als Elektrolyt wird eine saure Goldchloridlösung genommen mit 25 bis 30 Gramm Gold und 40 bis 50 Gramm Salzsäure im Liter, die Stromdichte beträgt bei einer Voltspannung 1000 Amp. pro qm, sie kann aber auch auf 3000 Amp. pro qm gesteigert werden, der Elektrolyt wird auf 30° ungefähr dauernd warm gehalten. Als Elektrolysiergefäße verwendet man Steinzeug- und Porzellankästen. Das Silber wird als Chlorsilber an der Oberfläche der Anode abgeschieden und fällt mit dem unlöslichen Platinmetall zu Boden, während das Gold sich an der Kathode als Feingold abscheidet, das Platin wird mit Chlorammonium als Platinsalmiak niedergeschlagen. Das elektrolytisch gewonnene Feingold hat einen Feingehalt von 999,9/000 Gold. Das Gold ist das einzige Metall, welches im geschmolzenen Zustand eine gelbe Farbe hat, es hat ein Atomgewicht von 197,2, das spez. Gewicht des Goldes ist im gefällten Zustand 19,49, während es im gegossenen Zustand ein spez. Gewicht von 19.27 bis 19,29 hat. Die elektrische Leitfähigkeit beträgt 76,7 und die thermische Leitfähigkeit 53.2 in bezug auf Silber = 100. Feingold schmilzt bei 1063°, der Siedepunkt ist bis heute noch nicht bestimmt worden. Da das Gold bei relativ niedriger Temperatur flüchtig ist, so geschieht es auch, daß es bei Erhitzung vor dem Lötrohr auf Kohle flüchtig wird, die Flüchtigkeit wird noch bestärkt bei Gegenwart anderer Metalle. Das Gold ist schweiß- und lötbar, beim Schmelzen dehnt es sich aus, wenn es erstarrt ist, zieht es sich wieder zusammen. Feingold hat von allen Metallen die größte Dehnbarkeit, es läßt sich zu Blättchen (Goldfolie und Blattgold) von 1/12000 mm herstellen. Das Gold ist sehr polierfähig und läßt sich auf Hochglanz polieren, es ist weicher als Silber und härter als Zinn, doch wirken verschiedene Unedelmetalle, wie Wismut, Tellur und Blei sehr störend, die Dehnbarkeit wird durch diese Metalle, auch wenn sie in ganz geringen Quantitäten vorhanden sind, bedeutend verringert, während die Härte sich durch diese Metalle erhöht. Gold mit nur 0,2 Prozent Wismut ist so spröde, daß es mit den Fingern zerbröckelt werden kann. In feinverteilter Form sieht Gold dunkelviolett aus, es legiert sich mit den meisten Metallen sehr gut, jedoch haben die Legierungen mit Kupfer und Silber nur praktische Bedeutung, weil sie weniger als andere Metalle die Dehnbarkeit des Goldes beeinträchtigen. Silber und Platin macht die Farbe des Goldes heller, während Kupfer das Gold röter macht. Gold ist in Königswasser oder in anderen Mischungen, welche Chlor entwickeln, sehr leicht löslich, es löst sich auch in Chlor und in Brom enthaltenden Flüssigkeiten jedoch bedeutend langsamer als mit Königswasser, von konzentrierter Schwefelsäure wird das Gold nicht aufgelöst, wohl aber, wenn man der Schwefelsäure etwas Salpetersäure zusetzt. Infolge der Tatsache, daß das Gold fast überall als feststehender Wertmesser gilt, sind die Schwankungen auch außerordentlich gering; so betrugen die Preise für 1 kg Feingold in den Jahren 1801 bis 1810 durchschnittlich 2781 M., während heute 1 kg

Feingold ungefähr 2830 M. kostet. Da das Gold immer nach seinem Feingehalt bezahlt wird, so müssen die Proben auch über eine große Genauigkeit verfügen. Als Anhaltspunkt bedient man sich der sogenannten Stichprobe, die ich bereits näher in meinem Artikel über die Ausführung der Stichprobe beschrieben habe; handelt es sich jedoch um ganz genaue Untersuchungen, so bedient man sich der analytischen Methoden. Die genaueste Goldprobe ist die trockene Probe und zwar die sogenannte Kupellationsmethode, bei richtiger Ausführung ist die Probe bis auf 0,1/000 genau. Die Probenahme erfolgt entweder in der Weise, daß man mit einem eisernen Löffel von der Goldlegierung unmittelbar vor dem Ausgießen eine Probe nimmt oder daß man aus dem gegossenen Barren an einzelnen Stellen einige Späne herausbohrt. Die Ausführung der Probe gründet sich auf das verschiedene Verhalten der in Frage kommenden Metalle in der Hitze. Schmilzt man eine Gold-Silber-Kupferlegierung bei Luftzutritt mit Blei auf eine Kupelle (eine Kupelle ist ein äußerst poröses Tiegelchen aus Knochenasche), so oxydieren Blei und Kupfer, die Blei- und Kupferoxyde schmelzen und sickern in die poröse Kupelle ein, während alles Gold und Silber und eventuelles vorhandenes Platin als Korn auf der Kupelle zurückbleiben. Hierauf wird das Gold vom Silber durch Behandeln mit chemisch reiner Salpetersäure getrennt, das Silber geht in Lösung, während das reine Gold zurückbleibt. Nachdem dasselbe gut ausgewaschen und geglüht wurde, wird es zur Wägung gebracht. Der Gehalt des Goldes wird in Karat und in 1000 Teilen angegeben, wobei 24 Karat gleich 1000/000 Gold resp. Feingold ist. Das Gold findet in der Hauptsache Verwendung als Münzmetall und für die Industrie, und zwar wurde vor dem Kriege ungefähr 60 Prozent der Goldproduktion zu Münzen geprägt, während der Rest an die Industrien ging. In der Schmuckwarenindustrie wird das Gold für Ketten, Uhren, Ringe, Kolliers usw. gebraucht. Am meisten wird eine 8,14 und 18 karätige Goldlegierung verarbeitet. So besteht z. B. eine 8 karätige Gelbgoldlegierung aus 8 g Feingold, 4 g Feinsilber, 7 g Elektrolytkupfer und 4,4 g Bronze (die Bronze besteht aus 92,5 Prozent Kupfer und 7,5 Prozent Aluminium); eine rötliche 8 karätige Goldlegierung besteht aus 8 g Feingold, 2,8 g Feinsilber, 10,4 g Elektrolytkupfer und 2,8 g Bronze; eine 14 karätige Goldlegierung mit gelber Farbe besteht aus 14 g Feingold, 5 g Feinsilber und 5 g Elektrolytkupfer; eine rötliche 14 karätige Goldlegierung besteht aus 14 g Feingold, 3 g Feinsilber und 7 g Elektrolytkupfer; eine ganz rote 14 karätige Goldlegierung besteht aus 14 g Feingold, 2 g Feinsilber und 8 g Elektrolytkupfer; eine 18 karätige Gelbgoldlegierung besteht aus 75 g Feingold, 12,5 g Feinsilber und 12,5 g. Elektrolytkupfer. Sehr oft werden zum Legieren auch Goldstücke genommen. So besteht z. B. eine 18 karätige Gelbgoldlegierung aus einem deutschen Zehnmarkstück, 0,60 g Feinsilber und 0,20 g Elektrolytkupfer, während eine ganz rote 18 karätige Goldlegierung aus einem deutschen Zehnmarkstück, 0,25 g Feinsilber und 0,55 g Elektrolytkupfer besteht. Um das Gold leichtflüssiger zu machen, setzt man der Legierung Kadmium, Zinn oder Zink zu, das Lot kann dann denselben Feingehalt haben wie der Gegenstand, der zu löten ist. Ein sehr leichtflüssiges 18 karätiges Goldlot, welches bei ungefähr 400° schmilzt, besteht aus 75 g Feingold, 7,5 g Zinn und 17,5 g Legiermessing; ein weiteres 18 karätiges Goldlot, welches bei ungefähr 350° schmilzt, besteht aus 75 g Feingold, 10 g Zinn, 11 g Legiermessing und 4 g Elektrolytkupfer. Durch verschiedene Zusätze kann man auch ein verschiedenfarbiges Gold herstellen, so besteht z. B. graues Gold aus 75 Prozent Gold und 25 Prozent Eisen; blaßrotes Gold aus 75 Prozent Gold, 20 Prozent Silber und 5 Prozent Kupfer; grünes Gold aus 75 Prozent Gold, 12,5 Prozent Silber und 12,5 Kadmium; ein ganz rotes Gold aus 14 g Gold, 1 g Silber und 9 g Kupfer; graues Gold aus 30 g Gold, 3 g Silber und 2 g Stahlfeilspäne. Ein gutes Weißgold besteht aus 80 Prozent Gold und 20 Prozent Palladium. Zur Herstellung der Goldlegierungen darf man nur ganz reine Metalle verwenden und zwar Feingold, Feinsilber und Elektrolytkupfer. Die Goldlegierung wird im Graphittiegel geschmolzen und zwar erst das Feingold, dann wird das Elektrolytkupfer zugesetzt und zuletzt erst das Feinsilber. Beim Schmelzen der Goldlegierungen wird immer zuerst das Metall, welches den höchsten Schmelzpunkt hat, dem Golde zugesetzt. Bei der Herstellung von Goldlot wickelt man die leichtfließenden Metalle, wie Kadmium, Zinn oder Zink in Seidenpapier ein und setzt sie so der Legierung zu. Statt Zink und Kupfer einzeln hinzuzusetzen, kann man das Goldlot auch gleich mit Legiermessing legieren. Beim Legieren einer Weiß- resp. Platingoldlegierung muß das Platin dem Golde in ganz feinverteilter Form zugesetzt werden, da sich sonst das Platin mit dem Golde nicht richtig verbindet und die Legierung nicht homogen wird. Man setzt daher auch meistens das Platin in Form von Platinschwamm oder Platinmoor dem Golde zu. Wird das Platin dem Golde in Form von Platinschwamm oder Platinmoor zugesetzt, so wird dasselbe auch in Seidenpapier eingewickelt und so der Legierung zugesetzt. Das Weißgold findet Verwendung als Ersatz für das teure Platin für Fassungen, Ketten, Kolliers usw. In der Zahnheilkunde findet das Gold Verwendung als Goldzylinder und Schwammgold zum Füllen der Zähne. Schwammgold wird hergestellt durch Auflösen von Feingold in Königswasser. Nachdem das Feingold vollkommen in Königswasser gelöst ist, wird die Lösung etwas eingedampft, um die überschüssige Säure zu entfernen, alsdann wird das Gold durch Eisenvitriol oder schweflige Säure gefällt. Nachdem der so gewonnene Goldniederschlag gut ausgewaschen und geglüht wurde, findet er zum Füllen der Zähne Verwendung. Zum Plattieren von Silber und anderen Metallen wird Gold auch gebraucht; die Plattierung wird da angewandt, wo z. B. das Silber einen starken Überzug von Gold bekommen soll, die galvanische Vergoldung aber zu schwach ist. Unter Plattieren versteht man das Belegen geringerer Metalle mit dünnen Blechen von wertvolleren Metallen, hauptsächlich zum Zweck, jenen ein schöneres, den letzteren gleiches Ansehen zu verleihen. Es gibt einseitige und doppelseitige Plattierung; das doppelseitige Plattieren wird auch Doublieren genannt. In der Schildermalerei und zum Vergolden der Bücher wird das Gold als Blattgold verwandt. Blattgold wird hergestellt, indem Feingold oder 22 karätiges Gold im Graphittiegel geschmolzen und in eine geschlossene Form ausgegossen wird und dann zu ganz dünnen Blechen ausgewalzt wird; die dünnen Goldbleche werden dann in quadratische Stücke von 25 mm geschnitten und zwischen Pergamentpapier gelegt und mit einem Hammer auf dem Amboß geschlagen, bis sie die Größe des Pergamentpapiers angenommen haben; sie werden dann nochmals in quadratische Stücke geschnitten und zwischen Goldschlägerhäutchen mit einem ganz leichten Hammer bis zu ganz dünnen Blättchen ausgeschlagen. Die Blättchen sind dann so dünn, daß 200 Stück nur ungefähr 1,2 g wiegen. Die Blättchen kommen verpackt als Bücher von je 200 Blättern in den Handel. In der photographischen Branche wird das Gold in Form von Chlorgold zum Tönen gebraucht. Chlorgold wird hergestellt durch Auflösen von Feingold in Königswasser und Kristallisieren der Goldchloridlösung. In der Porzellanmalerei wird das Gold

als sogenannter Cassius'scher Purpur verwandt, der Cassius'sche Purpur besteht aus der Einwirkung von Zinnchlorür auf eine Goldchloridlösung. Auch von seiten der Vergoldungsindustrie werden größere Quantitäten Gold jährlich verbraucht. Die Vergoldung hat den Zweck, daß verschiedene Metalle durch den Goldüberzug verschönert oder widerstandsfähiger gegen verschiedene Einwirkungen werden. Es gibt mehrere Arten von Vergoldungen, wie z. B. die Sud-, Feuer-, Kontakt- und Anreibevergoldung. Die Kontaktvergoldung besteht darin, daß das sauber und gut entfettete Metall an einem Zinkdraht befestigt wird und so in das Vergoldungsbad getaucht wird. Ein gutes Bad zum Vergolden mittels Zinkkontakt besteht aus 2 g Goldchlorid, 10 g schweflig saurem Natrium, 8 bis 10 g Zyankalium und 50 g phosphorsaurem Natrium. Dieselben werden in 1 Liter Wasser gelöst und das Bad erwärmt angewendet. Um auf Silber, Messing, Kupfer und Neusilber einen schönen Goldton zu erzielen, wendet man auch die sogenannte Anreibevergoldung an; dieselbe besteht aus folgenden Chemikalien: Man löst 7 g Goldchlorid, 1 g Kaliumnitrat und 3,5 g Ammoniumchlorid in 200 ccm Wasser, damit tränkt man zirka 120 g unappretierte Leinwand und trocknet diese dann. Die trockne Leinwand läßt man alsdann verglimmen, wodurch man goldhaltigen Zunder erhält. Bei der Anwendung befeuchtet man einen etwas angebrannten Kork mit Essig, in dem etwas Kochsalz gelöst wurde, nimmt dann etwas von dem Goldzunder mit dem Kork auf und reibt den zu vergoldenden Gegenstand, bis er die gewünschte Goldfarbe zeigt, daraufhin spült man mit Wasser gut ab und poliert mit Blutstein, der mit Seifenwasser befeuchtet ist. Poliert wird Gold auch mit Pariser Rot, wodurch es Hochglanz erhält.

Hat das Handwerk goldenen Boden?

Vortrag von Direktor Wewezer, gehalten in der Versammlung der Juwelier-, Gold- und Silberschmiede- (Zwangs-) Innung zu Berlin

Die Frage, ob das Handwerk jemals einen goldenen Boden gehabt hat oder ob es heute denselben hat, läßt sich weder mit einem glatten Ja, noch mit einem glatten Nein beantworten. Gewerbetreibende, die für das leibliche Wohl ihrer Mitmenschen zu sorgen haben, konnten und können auch heute noch mehr von einem goldenen Boden sprechen als alle anderen. Im allgemeinen ist es wohl so: Wenn sich ein Handwerker einen goldenen Boden schaffen will, so liegt es einzig und allein an ihm, an seiner handwerklichen Tüchtigkeit und an seiner kaufmännischen Befähigung. Als Beweis dafür, daß es den Handwerkern in früheren Zeiten im allgemeinen besser gegangen sein soll als heute, wird häufig der eigene Hausbesitz angeführt. Wenn man in den meisten Fällen hier von „Häusern" überhaupt nicht reden kann, so muß man außerdem aber noch in Betracht ziehen; daß die Forderung nach eigenem Hausbesitz nichts weiter als eine wenig glückliche Form des Konkurrenzkampfes darstellt. Wenn in den Privilegien die Niederlassung als selbständiger Handwerker von dem Besitz eines Hauses abhängig gemacht wurde, so ist hierin nichts weiter als eine Beschränkung der Existenzfreiheit zu erblicken. Von welcher Beschaffenheit ein großer Teil der bürgerlichen Bauten war, geht aus einem Aufsatz hervor, der im Jahre 1785 im „Historischen Portefeuille" erschien. Es heißt dort: „Jeder Bürger klitterte sich nach dem Maße seines Vermögens ein Haus aus Holz und Leim (Lehm) zusammen, das so, wie das Nest der unter seinem Schutze wohnenden Schwalbe nur eben hinreichte, ihn mit seinen Kindern und Schweinen zu fassen und zu bedecken." Die bereits erwähnte Bestimmung in den Privilegien hatte häufig eine Spaltung innerhalb der einzelnen Gewerbe zur Folge. Es bildete sich die Gruppe der Hausbesitzer (die Neuhinzugekommenen) gegenüber der Gruppe der Nichthausbesitzer. Interessant ist in dieser Beziehung ein Vorkommnis aus dem Jahre 1663 in der Berliner Schneiderzunft. Zu einer Zunftversammlung äußerte einer der Meister, daß diejenigen, die nicht eigene Häuser hätten, nicht so gut wären als die anderen, die ihre Häuser hätten. Meister K., der sich dadurch beleidigt fühlte, wurde von einem Jungmeister „Hundsfott" gescholten und erhielt eine Ohrfeige. Dann fielen einige Meister über ihn her und richteten ihn so zu, daß er eines Balbierers hochnötig gehabt. — Ein ähnliches Bild ergibt sich bei Betrachtung der Geschichte der Gewerkshäuser. Kurfürst Friedrich III. hatte im Jahre 1688 mit dem Anbau der Friedrichstadt begonnen. Sein Nachfolger Friedrich Wilhelm I. betrieb den weiteren Ausbau mit besonderem Eifer. Als im Jahre 1725 trotzdem noch 149 wüste Stellen vorhanden waren, erließ er den Befehl, daß sämtliche Gewerbe Gewerkshäuser bauen müßten. Jedem Gewerk wurde eine Baustelle kostenlos angewiesen, und gleichzeitig wurde der Zeitpunkt bestimmt, an welchem der Bau des Hauses vollendet sein mußte. So erhielt auch das Goldschmiedegewerbe eine Baustelle in der Friedrichstraße, dort, wo jetzt das Haus Nr. 10 steht. Am 10. August 1733 faßte das Gewerk den Beschluß, zur Ausführung des Baues ein Darlehn von 1300 Taler aufzunehmen. Zur Hergabe des Geldes erbot sich der Gewerksmeister Hüttlinger. 600 Taler gab er sofort, den Rest sollte das Gewerk später erhalten. Diesen Schritt scheint Hüttlinger sehr schnell leid geworden zu sein; denn bereits im Oktober desselben Jahres forderte er die geliehenen 600 Taler wieder zurück. Das Gewerk fand einen neuen Geldgeber in der Person der Witwe des Goldschmiedemeisters Liebekind. Im Oktober 1733 begann der Bau, Mitte 1734 war er vollendet. Im Gegensatz zu den anderen Gewerkshäusern erhielt es die Bezeichnung: „Amtshaus der Goldschmiede". 1736 erhielt das Gewerk die Erlaubnis, von jedem neu aufgenommenen Meister neben der Meistergebühr 10 Taler zur Abtragung der Hausschulden erheben zu dürfen. Diese Bestimmung hatte nur kurze Zeit Rechtskraft. Aus dem Jahre 1740 ist bekannt, daß nur 4 Taler Meistergeld erhoben wurden. Alle weiteren Schritte des Gewerks, die darauf hinzielten, wieder einen Beitrag zur Hauskasse erheben zu dürfen, blieben ohne Erfolg. Und so zwang die drückende Schuldenlast das Gewerk dazu, den Verkauf des Hauses ernstlich in Erwägung zu ziehen. Das Haus wurde von dem zuständigen Stadtbaumeister auf 4030 Taler 2 Groschen taxiert. Das Gewerk verhandelte wegen des Verkaufs mit dem Büchsenmacher König; dieser bot 2500 Taler. Der Verkauf wurde vom Magistrat genehmigt, wenn der Büchsenmacher König das Lizitum der 2500 Taler gehörig zu belegen vermag. Am 6. Juli 1765 wurde der Kaufkontrakt

abgeschlossen. In ihm wird als Käuferin Anna Sophie Mengheringen, vereh. Königin bezeichnet. Die Anzahlung betrug 100 Taler. Der Rest von 2400 Talern sollte am 1. November 1765 gezahlt werden. Nach einer weiteren Vereinbarung ließ das Gewerk 1500 Taler gegen 5% als Hypothek auf dem Hause stehen. Um diese Zeit war Gabriel Lindenberg Altermann (Obermeister) des Gewerks. Er war verpflichtet, dem Magistrat jährlich die Abrechnung vorzulegen. In den Jahren 1765/68 zeigten seine Abrechnungen keinen Vermerk über Eingang und Verwendung der Zinsen. In diese dunkle Angelegenheit kam erst Licht, nachdem Lindenberg im September 1769 gestorben war. Es ergab sich, daß Lindenberg 188 Taler 6 Groschen Zinsen und außerdem aus der Gewerkskasse 68 Taler 10 Groschen unterschlagen hatte. Auf Anregung des Magistrats und mit der Einwilligung sämtlicher Gewerksmitglieder wurde dieser Betrag niedergeschlagen. Die letzte Urkunde, die sich auf das Gewerkshaus bezieht, stammt aus dem Jahre 1847. Besitzer des Grundstücks ist die Frau des Töpfermeisters Wilke. Sie ließ das Gewerkshaus abreißen und an seiner Stelle ein neues, vier Stock hohes Haus errichten. In einem Schreiben vom 10. Januar 1847 bittet sie das Goldschmiedeamt um die Genehmigung, vor der Hypothek von 1500 Talern zwei weitere Hypotheken über 2700 und 20000 Taler eintragen zu dürfen. Um sicher zu gehen, stellte das Goldschmiedeamt fest, daß das Haus nach Einsicht des Feuer-Taxscheines einen Wert von 30150 Talern hatte. Das Gewerk gab seine Zustimmung unter der Bedingung, daß zu den 1500 Talern noch 132 Taler 10 Groschen an gleicher Stelle einzutragen seien, und daß das ganze Kapital, also 1632 Taler 10 Groschen, mit $4^1/_2$% verzinst werden müsse. Über die endgültige Ablösung dieser Hypothek ist aus den zur Verfügung stehenden Akten nichts ersichtlich.

Der Redner schloß seinen Vortrag mit der Hoffnung, daß es ihm vergönnt sein möge, später einmal vor den Mitgliedern der Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung sprechen zu können in einem neuen Amtshause der Goldschmiede.

Miniaturen (Zu unseren Abbildungen)

Unter Miniaturmalereien versteht man ursprünglich das Ausmalen von Büchern und bereits die Ägypter verstanden sich auf diese Kunst, da sie die Papyrusrollen mit kleinen Gemälden verzierten. Die ältesten erhaltenen Stücke der Miniaturmalerei sind römischen Ursprunges und reichen in das 4. Jahrhundert n. Chr. zurück. In Deutschland erlangte diese Kunst im alten Sinne im 14., 15. und 16. Jahrhundert ihre höchste Blüte und sei als besonders bekanntes Stück das von Dürer illustrierte Gebetbuch Kaiser Maximilians genannt. Nachdem die Miniaturmalerei durch den Buchdruck verdrängt wurde, übertrug sich der Name auf Malereien en miniature, d. h. in kleinem Maßstab. Man bevorzugte das Porträt und diese Bildnisse wurden mit Deckfarben auf Pergament, Holz, Elfenbein und endlich Metall gemalt. Hieraus entwickelte sich die Emailmalerei mit verglasbaren Farben auf weißem Schmelzgrund und die Miniaturen auf Dosen, Uhren usw. kamen stark in Mode. Besonders Genf erwarb sich darin einen guten Ruf. Von älteren Meistern dieser feinen Kunst seien genannt Holbein, Bol, Carriera, Hall, Füger, Cosway und Isabey. Die auf Elfenbein gemalten Miniaturen und Emailmalereien erlebten im 18. und 19. Jahrhundert einen neuen Aufschwung und es waren besonders die Fürsten, welche diese Kleinkunst sehr unterstützten, da sie ihr Bildnis zum Zeichen besonderer Gunst verschenkten. Es ist selbstverständlich, daß sich die Miniaturmalerei auch an den Plätzen der Edelmetallindustrie heimisch machte, da die Malereien mit einer entsprechenden wertvollen Edelmetallfassung, die teilweise mit Edelsteinen geschmückt war, versehen wurden. In den letzten Jahren ist diese feine Kunst fast zum Erliegen gekommen und das Verschwinden der Fürstenhöfe trug viel dazu bei. Einer der wenigen Elfenbein- und Emailmaler ist Otto Ulbrich in Hanau, von dem wir in der heutigen Nummer einige Miniaturen bringen, die aber in dem Schwarzdruck leider nicht den feinen Schmelz der Farbe wiedergeben. Herr Ulbrich hat hunderte von Bildnissen für die deutschen Höfe, für den russischen Hof, für Siam usw. geliefert und sind seine Arbeiten sehr gesucht. Es ist zu bedauern, daß diese sinnige Kunst in Vergessenheit geraten ist und es wäre wirklich zu wünschen, daß unsere Juweliere diesem Kunstzweig wieder mehr Aufmerksamkeit schenken würden. Erinnern möchten wir nur an ein sehr sinniges Geschenk, das Kinderbildnis, in welchem Genre Herr Ulbrich Meisterwerke der Kleinkunst geschaffen hat.

Vermischtes

Goldbergbau in Kärnten.

Aus einem Bericht der Kohle- und Erz-A.-G., Berlin, welche Besitzerin des Goldbergbaues im Katschtal ist, ist folgendes zu entnehmen:

Der Grubenbesitz in Oberdorf-Rennweg wurde im Jahre 1927 wieder aufgenommen und im Mai-Juni der erste Aufbereitungsversuch gemacht. Im August 1927 mußte der Betrieb zunächst wieder eingestellt werden, weil die zugesagten größeren Kapitalszuschüsse ausblieben. Nach den verhängnisvollen Auswirkungen des „roten 15. Juli“ und den innerpolitischen Ereignissen stehen die Geldgeber dieser Gesellschaft, welche durchaus der Berliner Finanzwelt angehören, unter solchen Auspizien den Zuständen in Österreich höchst mißtrauisch gegenüber und wollen erst die nächstte Entwicklung der innerpolitischen Lage in Österreich abwarten, ehe sie weitere Investionen machen.

Wenn nicht ganz unvorhergesehene Ereignisse eintreten, die dem obigen Pessimismus neue Nahrung zuführen, dürften indessen in absehbarer Zeit die Finanzierungsverhandlungen zu einem befriedigenden Abschluß gelangen.

Der Mensch ist auf Hoffnung gebaut und er hat eigentlich keinen anderen Besitz als die Hoffnung. Unsere Wohnung hier heißt die Stätte der Hoffnung. *Carlyle.*

Für den werktätigen Goldschmied

Das Aufreihen von Steinkolliers.

An die in unserem Heft Nr. 22 vom 20. Oktober veröffentlichte Betrachtung: „Die gerissene Perlkette", knüpfte sich eine Korrespondenz an, deren Beantwortung unser Mitarbeiter in Form eines „offenen Briefes" in unseren Spalten vorgenommen wissen möchte. Da die Ausführungen dieses Antwortschreibens von allgemeinem Interesse sind, so leisten wir diesem Wunsche hiermit gern Folge. Der Brief lautet:

Sehr geehrter Herr X. A.!

Sie stellen mich angesichts meiner „gerissenen Perlschnur" vor eine Aufgabe, da Sie der Meinung sind, daß ein gerissenes Steinkollier, das in völlig gelöstem Zustande zum Wiederaufreihen angeliefert wird, sich nicht so einfach auf seine frühere Zusammenstellung zurückkonstruieren lasse wie ich anzunehmen scheine. Na, wir wollen einmal sehen.

Sie erhielten von Ihrer Kundin: 56 Onixkugeln, 27 Jadewalzen und 29 Kristallscheiben mit facettiertem Rand als Bestandteile eines gerissenen Steinkolliers, von dem einige Teile vermutlich fehlen, indem sie nicht wieder aufgefunden werden konnten.

Ich nehme nun an, daß sich aus den Lagerbüchern usw. die Herkunft des Kolliers nicht feststellen läßt (was ja die Sache vereinfachen würde, weil der Lieferant die Reihenfolge ohne Zweifel ermitteln könnte), sondern daß die Dame das Kollier — sagen wir: vom Herrn Gemahl als Reisepräsent aus Paris erhalten hat. Zunächst stelle ich die Wahrscheinlichkeitsrechnung an. Die Kolliers dieser Art sind fast ohne Ausnahme symmetrisch angeordnet, indem eine gewisse gleichartige Zusammenstellung der Farben bzw. Steine sich soundso oft wiederholt. Es handelt sich also darum, die Zahlen auf ihren kleinsten Nenner zurückzuführen. Bei dem vorliegenden Beispiel ist die Wahrscheinlichkeitsberechnung sogar ziemlich einfach. Das Verhältnis lautet:

56 zu	27 zu	29	Ich ergänze als verloren:
4	3	1	und erhalte zusammen:
60	30	30	geteilt durch 30 gleich:
2	1	1	Teile.

Das Kollier bestand somit höchstwahrscheinlich aus 30 Gliedern zu je 4 Steinen. Da die Anzahl der Onixkugeln die doppelte der andern Steine beträgt, so war die Anordnung zweifellos: Kristallscheibe — Onixkugel — Jadewalze — Onixkugel und so fort. Da jedoch der Endstein des Kolliers mit dem Anfangsstein übereinstimmen muß, so muß ich von diesem — in dem angenommenen Falle also von den Kristallscheiben — ein Stück mehr in Rechnung stellen.

Soweit wäre die Frage geklärt. Aber ich möchte sie noch weiter verfolgen. — Angenommen, die Dame wünscht für die Beschaffung der verlorengegangenen Teile nichts aufzuwenden, oder aber die Herbeischaffung dieses Ersatzes wäre zu umständlich und zeitraubend — kurz, das Kollier soll aus den vorhandenen Trümmern wieder hergestellt werden, auch wenn es etwas kürzer werden sollte, als es ursprünglich war.

Das einfachste in diesem Falle ist natürlich, daß man das Kollier in der oben errechneten Reihenfolge aufreiht und die dann übrigbleibenden Teile lose zurück gibt. Um jedoch auch diesen Fall „wissenschaftlich" zu behandeln, stelle ich folgende Rechnung auf:

Ich brauche für das Anfangs- und Endglied zusammen: 2 mal 1 plus 1 = 3 Kristallscheiben; 2 mal 1 = 2 Jadewalzen und 2 mal 2 = 4 Onixkugeln. Hieran ziehe ich die fehlenden Steine ab. Es bleiben mir somit: an Jadewalzen: 2 minus 3 — halt, hier hat meine Berechnung ein Loch! Ich muß statt zwei Gliedern deren 3 in die Berechnung einziehen. Ich beginne mit: Onixkugel — Kristallscheibe — Onixkugel — Jadewalze und erspare dadurch am Abschlusse eine Jadewalze, weil dann der Schluß: Onixkugel — Kristallscheibe — Onixkugel lautet. Also: 3 mal 2 = 6 Onixkugeln minus 4 verlorene = 2 Onixkugeln übrig; 3 mal 1 = 3 minus 3 = null Jadewalzen übrig; 3 mal 1 = 3 minus 1 = 2 Kristallscheiben übrig. Da ich nun für das letzte Abschlußglied = 2 Onixkugeln und eine Kristallscheibe benötige, um den Anfang zu wiederholen, so bleiben mir nur eine Kristallscheibe als Rest, das Kollier ist in früherer Anordnung wieder aufgereiht und nur um stark 2 Glieder kürzer als es ursprünglich gewesen war. —

Ich glaube, daß sich an Hand ähnlicher Wahrscheinlichkeitsberechnungen fast alle vorkommenden Fälle dieser Art lösen lassen. Sollte Ihnen einmal ein ganz hoffnungsloser Fall vorliegen, so bin ich gerne bereit, solchen wenigstens so zu lösen, daß er als annehmbarer Vorschlag in Betracht kommen kann. Selbstredend gratis-franko.

Mit aller Hochachtung!

Der Verfasser des Perlschnur-Artikels.

Künstliche Farbveränderungen bei Achaten und Chalzedonen.

Zu den Eigenschaften, die den edlen Steinen eine Sonderstellung verschafft haben, gehört die Farbe. Diese ist aber bei manchen Steinen, z. B. bei den Achaten und Chalzedonen vielfach von Natur aus nicht vorhanden, sondern wird durch künstliche Maßnahmen oft erst hervorgerufen. So sind die als Ring- und Gemmensteine vielfach verwendeten Onyxe, Karneole, Karneolonyxe und Sardonyxe erst einer sorgsamen Behandlung unterworfen, ehe sie mit ihren schönen, weichen Farben das Auge erfreuen.

Den Indern ist seit Jahrtausenden das Verfahren bekannt, durch Hitzebehandlung Steine lebhaft zu färben. (Indische Karneole.) In Idar-Oberstein wird dieses sogenannte „Rotbrennen" der Achate seit 1813 ausgeübt. Es beruht auf dem Gehalt mancher Achatschichten an aufgelösten Eisensalzen (Eisenhydroxyd), womit die mikroskopisch kleinen Poren, die das Gestein durchziehen, ausgefüllt sind. Nach einem sorg-

samen Trocknungsprozeß werden die Steine in verschließbaren Tonkacheln bis zur Rotglut erhitzt und dann langsam abgekühlt. Die nun vorhandene schöne rote Karneolfarbe ist durch Umwandlung des fast farblosen Eisenhydroxyds in rotes Eisenoxyd entstanden. Wir haben hier also einen ähnlichen Vorgang wie beim Ziegelbrennen, wo aus dem gelben Lehm der durch Eisenoxyd rot gefärbte Ziegelstein entsteht. Aber nicht alle Achatschichten sind mit wässerigen Eisensalzlösungen durchzogen und können rot gebrannt werden.

Solche poröse, aber eisensalzfreie Achate werden in Salpetersäure gelegt, in der man Eisen aufgelöst hat, und dann gebrannt. Hier ahmt also der Mensch das Verfahren der Natur nach. Im Gegensatz zum Rotbrennen wird diese Art der Farberzeugung das „Rotbeizen" genannt.

Bei nicht porösen, also ganz undurchlässigen Schichten ist dieses Verfahren nicht anwendbar; solche Schichten werden beim Brennen weiß.

Einen weiteren Fortschritt erzielte 1819 Joh. Jakob Hahn in Idar durch Erfindung des „Schwarzbeizens". Auch dieses Verfahren läßt sich nur bei durchlässigen Achaten anwenden. Die gut getrockneten Steine werden mit Zuckerlösungen getränkt und dann in verdünnter Schwefelsäure gekocht, wobei der Zucker in Zuckerkohle umgewandelt und die Schicht schwarz gefärbt wird. Auf diese Weise entstehen die schwarzen Onyxsteine.

In späteren Jahrzehnten gelang dann das Gelb-, Grün- und Blaubeizen der Achate und Chalzedone, aber besonders das zuletzt genannte Verfahren erzielt keine lichtbeständige Färbung, denn die Farbe verblaßt mit der Zeit, während die Rot- und Schwarzbeizung dauernden Bestand hat. —

Diese Veredelung des Steinmaterials durch Brennen und Beizen war für die Idar-Obersteiner Schmuckindustrie von großer Bedeutung, weil die seit 1840 aus Brasilien und Uruguay eingeführten Achatsteine fast immer grau sind und erst durch die vorstehend erwähnten Methoden ihre schönen Farben erzeugt werden.

Winke bei mit Edelsteinen gefaßten Gegenständen.

Von den Edelsteinen können einige ruhig ins Feuer gebracht werden, doch ist hierbei zu beachten, daß die Steine vorsichtig angewärmt und ebenso langsam abgekühlt werden. Ein Ablöschen eines mit Steinen gefaßten Gegenstandes ist natürlich zu unterlassen.

Die Brillanten und ebenso auch die Rosen kann man ins Feuer nehmen, doch ist zu vermeiden, daß sie direkt mit der Kohle in Berührung kommen.

Glüht man echten Rubin, so wird er beim Abkühlen weißlich, dann grün, und wenn er kalt geworden ist, erhält er die unveränderte Farbe wie vorher. Zu starker Glut, also Weißglut, darf der Rubin nicht ausgesetzt werden, da er unter besonderen Umständen die Farbe verlieren kann.

Der Saphir darf kaum geglüht werden, jedenfalls nicht stark, da er sonst die Farbe verliert.

Spinell kann ebenso wie der Rubin geglüht werden. Er wird auch beim Abkühlen weiß, darauf aber direkt rot und nicht erst grün wie der Rubin. Das Glühen des Spinells muß mit Vorsicht geschehen, da derselbe leicht rissig wird, was beim Rubin nicht der Fall ist. Beim Smaragd verhütet man sogar das Warmwerden. Glühen ist ganz ausgeschlossen, weil der Smaragd leicht die Farbe ändern kann und sich die zahlreichen Federn, die sozusagen jeder Smaragd mehr oder weniger besitzt, vergrößern. Der Smaragd ist überhaupt einer derjenigen Steine, die sehr sorgsam behandelt sein wollen; dies wird jeder Fasser am besten zu bestätigen wissen. Neben dem Smaragd sind alle anderen Steine, wie Hyazinth, Aquamarin, Beryll, Turmalin, Olivin, Türkis, und vor allen Dingen die Perlen vor dem Feuer zu schützen. Man erreicht dies auf verschiedene Arten:

1. Wenn der Gegenstand es erlaubt, d. h. groß genug ist, kann man den gefaßten Teil in ein geeignetes Gefäß mit Wasser bringen und dann nur die Stelle, welche gelötet werden soll, erhitzen. Es muß allerdings möglichst viel Metall aus dem Wasser stehen, da es sonst zu schwierig ist, die Lötstelle auf die Temperatur zu bringen, bei welcher das Lot schmilzt. Erleichtert wird dies, wenn man Holzkohlen um den Gegenstand legt; bei einem Ringe vielleicht eine Holzkohle schnitzt, die unter der Fuge durchzuführen ist usw.

2. Man steckt den Gegenstand mit dem gefaßten Teil in eine rohe Kartoffel oder in einen mit feuchtem Sand gefüllten Tiegel.

3. Man umwickelt den gefaßten Teil mit Seiden-, noch besser mit Löschpapier, welches anzufeuchten ist und während dem Löten immer wieder naß gemacht werden muß. Hierbei ist zu beachten, daß das Anfeuchten rasch genug aufeinander folgt, keinesfalls darf gewartet werden, bis die Fassung zischt.

4. Die Fassung kann auch mit einer nassen Lehmschicht umgeben werden. Es ist in diesem Falle zweckmäßig, um die Steine erst ein Papier zu wickeln, um das man dann den nassen Lehm schmiert. Hierdurch wird ein übermäßiges Schmutzigwerden der Fassung verhütet.

5. Bei einem Ringe kann man beispielsweise zwischen die gut gepaßte Fuge ein Stückchen dünngewalztes Lot schieben, dann auf der Kohle ein genügend dickes Goldkorn schmelzen, in welches der Ring mit der zu lötenden Stelle gesteckt wird. Das flüssige Goldkorn muß allerdings überhitzt sein, also nicht nur gerade fließend. Dies ist ein Verfahren, was sich in der Praxis überaus gut bewährt hat und auch bei anderen Gegenständen als bei Ringen anwendbar ist; es erfordert jedoch eine gewisse Geschicklichkeit des Arbeiters. Das Goldkorn bleibt selbstverständlich rings um die Fuge und muß dann weggefeilt werden; oft hängt es aber auch nicht sehr fest, trotzdem die Fuge durch das weicher fließende Lot verbunden ist. In diesem Falle läßt sich das Goldkorn, sobald eine Seite abgefeilt ist, leicht abbrechen.

Zuweilen kommt es vor, besonders bei Reparaturen, daß auf Onyx-Medaillons, Onyxplatten oder Onyxknöpfen Gegenstände mittels Stiften aufgekittet werden müssen. Man hat hierbei sehr darauf zu achten, daß beim Erwärmen des Gegenstandes die Stifte nicht sehr schwer in die Löcher gehen, denn sonst platzt der Stein sehr leicht. Die Stifte selbst, die gewöhnlich von hinten mittels einer darüber geschobenen Öse verlötet werden, müssen mittels des Lötkolbens und Zinnlot angelötet werden.

INHALTS-VERZEICHNIS

ZUM 49. JAHRGANG 1929

Die mit einem * bezeichneten Artikel sind mit Abbildungen versehen

Abbildungen, Kunstgewerbliche

Abbildungen, Zu unseren

Aufsätze allgemeinen Inhalts

Aufsätze kunstgewerblichen Inhalts

Auslandsverbindungen

Außenhandel und -nachrichten

Betrug, Diebstahl und Einbruch

Bezugsquellen-Nachweis

Bücher und Zeitschriften

Edelsteinkunde und -handel

Fachschulnachrichten, Wettbewerbe

Fachtechnisches

Frage- und Antwortkasten

Gerichtliche Entscheidungen

Geschäftliche Mitteilungen

Handelsgerichtliche Eintragungen

Innungen und Vereine

Jubiläen

Kalkulation und Buchführung

Todesfälle

Verschiedenes

Versicherungswesen

Vorlagenwerk

Werktätigen Goldschmied. Für den

Wirtschaftliches

Wirtschaft und Märkten. Von

Die GOLDSCHMIEDE-KUNST
Verlag Herm. Schlag Nachf. Leipzig

2. Internationale Konferenz der Fabrikanten, Grossisten u. Einzelhändler-Vereine des Juwelier-, Gold- und Silberwarengewerbes in Paris vom 15.—17. Oktober 1928

1. Am Kongreß nehmen teil:
   a. die Organisationen der Diamant-, Perl- und Edelsteinhändler und der Fabrikanten, Grossisten und Einzelhändler der Juwelen-, Goldwaren-, Silberwaren- und Uhrenbranche, welche durch je einen stimmberechtigten und höchstens zwei weitere, nicht stimmberechtigte Delegierten vertreten werden;
   b. alle Mitglieder der vertretenen Organisationen;
   c. die vom Organisations-Ausschuß eingeladenen Gäste.
2. Kongreßleitung:
   Die Verhandlungen des Kongresses werden von einem Präsidium geleitet, welches durch die Delegierten zu Beginn des Kongresses gewählt wird.
   Das Präsidium besteht aus sieben Mitgliedern.
3. Organisations-Ausschuß:
   Der Organisations-Ausschuß organisiert den Kongreß und trifft die Vorbereitungen.
4. Verhandlungssprachen:
   Die Verhandlungssprachen sind Deutsch, Englisch und Französisch.
5. Geschäftsordnung:
   Die Referate der einzelnen Organisationen müssen spätestens bis 15. August schriftlich an das Bureau International, Voorschoten (Holland), eingereicht werden.
   Zu Beginn des Kongresses werden die von dem Organisations-Ausschuß bestimmten Referate von den Delegierten verlesen.
   Zwecks Verhandlung der einzelnen Punkte der Tagesordnung werden von den Delegierten Kommissionen gewählt, deren Aufgabe es ist, Resolutionen vorzubereiten, die dem Kongreß bekanntgegeben werden.
   An der Diskussion können alle Delegierten teilnehmen. Die Abstimmung jedoch erfolgt nur durch stimmberechtigte Delegierte.
6. Finanzierung:
   Die Kosten des Kongresses werden durch den Kongreßbeitrag, der pro Person 100 Francs beträgt, aufgebracht.
   Die Kassenführung liegt in Händen des Organisations-Ausschusses. Demselben gehören die folgenden Herren an: C. J. A. Begeer, Präsident; Hugues Citroën, Präsident der Chambre Syndicale des Négociants en Diamants, Perles, Pierres précieuses et des Lapidaires à Paris; G. Fouquet Lapar, Präsident der Chambre Syndicale de la Bijouterie, de la Joillerie et de l'Orfèvrerie, à Paris; Max Buteau, Secrétaire Général der Chambre Syndicale des Négociants en Diamants, Perles, Pierres Précieuses et des Lapidaires à Paris; W. van Rossum du Chattel, Sekretär des Internationalen Büros, Voorschoten (Holland). Die Abrechnung wird dem Präsidium vorgelegt.

Programm.

Montag, den 15. Oktober, 11 Uhr: Delegiertenversammlung zwecks Wahl des Präsidiums; Begrüßung der Kongreßteilnehmer durch den Empfangs-Ausschuß. 14.15 Uhr: Eröffnung des Kongresses. Tagung des Kongresses. Verlesung der Referate. Bestimmung der Kommissionen.

Dienstag, den 16. Oktober, 10 Uhr: Beratungen der Kommissionen. 16 Uhr: Beratung des Präsidiums über die vorgeschlagenen Resolutionen.

Mittwoch, den 17. Oktober, 10 Uhr: Fortsetzung der Tagung. Beschlußfassung über die vorgeschlagenen Resolutionen. Schlußsitzung.

Tagesordnung:

1. Eröffnung des Kongresses.
2. Verlesung der Referate bezüglich:
   a. Bestimmungen des Verkaufes von Kulturperlen.
   b. Vorschrift, Perlen mindestens 0,3 mm zu bohren.
   c. Internationale Zusammenarbeit zur Prüfung der Kontrollmittel für Edelsteine.
   d. Internationale Vereinheitlichung der Edelmetall-Feingehalte.
   e. Irreführender oder betrügerischer Gebrauch der Bezeichnungen Platin, Gold und Silber.
   f. Internationale Vereinheitlichung der Versicherungsklauseln.
   g. Industrielles und geistiges Eigentum.
   h. Propaganda.
   i. Gründung eines Syndikatsvereines in jedem Land zur Stärkung der Fachorganisation.
3. Bestimmung der Kommissionen.
4. Beschlußfassung über die vorgeschlagenen Resolutionen.
5. Ortsbestimmung der Internationalen Konferenz 1929.
6. Bestimmung des Organisations-Ausschusses für die Konferenz 1929.
7. Schließung des Kongresses.

Hierzu gibt das Internationale Büro in einem besonderen Schreiben noch folgendes bekannt:

1. Wird gewünscht, daß eine in der Tagesordnung nicht aufgenommene Frage erörtert werden soll, ersuchen wir Sie, dies sofort mitteilen zu wollen.

2. Fachangehörige, welche für bestimmte Punkte der Tagesordnung besonderes Interesse haben und die eventuell an den Besprechungen der Kommissionen teilzunehmen wünschen, werden um baldige Angabe von Name und Adresse ersucht, damit das Internationale Büro Einzelheiten mitteilen kann.

Die Konferenz in Paris ernannte drei Kommissionsausschüsse: 1. Commission des Perles et Pierres précieuses

(Edelsteine); 2. Commission des Métaux précieux (Edelmetalle); 3. Commission des Questions économiques (Wirtschaftsfragen).

3. Betreffs Punkte 2 a bis b der Tagesordnung wird es vielleicht genügen, die Resolutionen, welche während der Konferenz in Paris 1928 festgelegt worden sind, anzunehmen.

4. Betreffs Punkt 2c der Tagesordnung werden Länder, die ein wissenschaftliches Institut hierfür haben, beraten.

5. Betreffs Punkte 2d bis e wird Bericht erstattet werden von dem von der Konferenz in Paris 1928 ernannten Ausschuß, bestehend aus den Herren: C. J. A. Begeer, Niederlande; E. Bruckmann, Deutschland; E. Dennison, England; H. Henin, Frankreich.

6. Betreffs Punkt 2f wird Bericht erstattet werden von dem vom Kongreß in Amsterdam 1926 ernannten Ausschuß, bestehend aus den Herren J. Alsegg, Österreich; C. J. A. Begeer, Niederlande; Victor W. Clarke, England; E. A. Dodd, England; E. Meister, Schweiz; Dr. Cl. Möhrung, Deutschland.

7. Betreffs Punkt 2g der Tagesordnung wird Herr A. Saglier, Frankreich, berichten.

8. Betreffs Punkt 2h der Tagesordnung werden berichten die Herren H. Lehmann, Schweiz, und W. van Rossum du Chattel, Niederlande.

Es wird eine Ausstellung von Propagandamaterial aus verschiedenen Ländern veranstaltet werden.

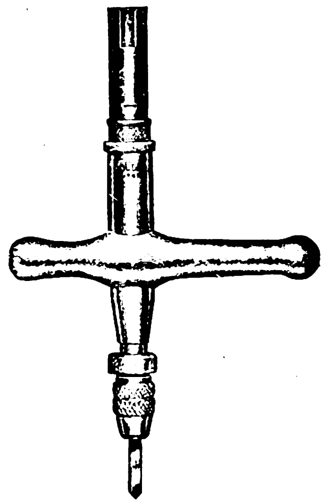
Fachschulnachrichten

Von der Fachschule Schwäb. Gmünd. Dem Leiter der Gravierklasse an der Fachschule, Fachschulrat Karl Schmidt wurde der Titel eines Professor verliehen. Dem Bildhauer Albert Holl, Lehrer an der Fachschule, wurde eine planmäßige Professur an dieser Schule übertragen. Professor Holl wird die Leitung der neuen Werbeklasse übernehmen. — Fasserlehrmeister Georg Knoll, welcher seit 1911 an der Fachschule tätig ist und zahlreiche Schüler ausgebildet hat, tritt wegen Erreichung der Altersgrenze mit Ablauf des Sommerhalbjahres in den Ruhestand.

Lehrstelle für Schmuckentwerfen. Die Staatliche Badische Kunstgewerbeschule in Pforzheim sucht für obige Lehrstelle eine praktisch erfahrene Persönlichkeit von künstlerischer Befähigung und starker schöpferischer Kraft. Interessenten machen wir auf die Seite 20 der vorliegenden Nummer befindliche Anzeige aufmerksam, aus welcher die näheren Bedingungen zu ersehen sind.

Geschäftliche Mitteilungen

Elektrischer Dreul. Eine von Fachkreisen sehr günstig beurteilte Neuheit ist der von der Firma J. Schmalz in Pforzheim im Alleinvertrieb für alle Kulturstaaten in den Handel gebrachte elektrisch betriebene Dreul, ein Instrument, das für Fasser, Goldschmiede und Graveure gleich wichtig ist. In der Zahntechnik kennt man ja schon lange ähnliche Konstruktionen; diese konnten jedoch ihrer Starrheit wegen beim Fassen nicht benutzt werden. Das Schmalz'sche Fasser-Dreul-Handstück, dessen Leistung ungefähr das zehnfache des alten Dreuls beträgt, räumt nun mit all diesen Mängeln auf. Seine große Verbesserung ist die leichte Beweglichkeit in einem Gelenk, das den Dreul beim Stillstehen des Bohrers für gewöhnlich leer laufen läßt, aber bei leichtem Druck der führenden Hand gestattet, den Bohrer in Tätigkeit zu setzen. Das Spannfutter sitzt nicht direkt auf der Welle, kann aber mit dieser gekuppelt oder auch entkuppelt werden. Dem Fasser ist hier ein Hilfswerkzeug gegeben, mit dem er auf selbst kleinsten Stellen den Bohrer genau in der Mitte ansetzen kann. Im übrigen ist das Fasser-Dreul-Handstück zu jeder hängenden Bohrmaschine zu verwenden oder kann zum mindesten ihr leicht eingepaßt werden. Wir verweisen Interessenten noch auf die Anzeige Seite 22 in der vorliegenden Nummer.



Londoner Brief

Schon lange vor dem Abschluß des Ostergeschäftes hatten die Londoner Juweliere sich intensiv mit den Vorbereitungen für die Frühjahrspropaganda beschäftigt, die ihren Höhepunkt in einer großartigen, einzig dastehenden Juwelenschau, die vor einigen Wochen hier abgehalten wurde, erreichte. Die neuesten Juwelenschöpfungen der Londoner Juweliere lassen deutlich die sich verschärfende Rivalität zwischen der Perle und dem Diamanten erkennen. Recht auffällig ist, daß man in Verbindung mit einzelnen großen Perlen viel kleines Brillantenmaterial verwendet. Man kann aber eigentlich nicht genau angeben, wer von diesen beiden führenden Juwelen dominiert, denn wo man Perlen begegnet, finden sich auch Diamanten, und wo man diese entdeckt, zeigen sich auch Perlen, die wohl stets als köstlichster Schatz der Meere begehrt und beliebt sein werden. Die Tatsache, daß auch der Diamant nicht zu verdrängen zu sein scheint, liegt nicht zuletzt darin begründet, daß die derzeitige Kleidermode diesen Edelstein besonders begünstigt. Doch nicht nur allein der Diamant genießt diese Bevorzugung, viele mehr oder weniger farbige andere Edel- und Halbedelsteine erfreuen sich der gleichen Gunst, und sie werden in der Hauptsache für den sogenannten Kostümschmuck verwendet. Zweifellos trägt in London die Mitwirkung der großen Modehäuser, die sämtlich ihre

neuesten Modelle mit entsprechendem Schmuck vorführen, mit dazu bei, daß die Juweliere relativ gut verkaufen, und daß sich die Forderung, daß zu einem modernen Kleid auch der dazu passende Schmuck gehört, immer mehr durchsetzt und Beachtung findet.

Die Dame der Gesellschaft ist hier von jeher eine begeisterte Anhängerin des Sports. Für die Golftrikots hat man jetzt eine ganz neue Schmuckkombination herausgebracht, die sich auch sehr gut einzuführen verspricht. Mondsteine, Kristall, Topas und Aquamarin bilden das Steinmaterial, während der Schmuck selbst teils in Gold, aber auch in Silber gearbeitet ist. Diese Edelsteine finden sich auch in dem speziellen Schmuck für den Tanz, für die Straße und für die kleineren geselligen Veranstaltungen. Für die Straße gibt es auch eine Menge ansehnlicher Schmuckstücke in gehämmertem Gold oder Silber.

Interessant sind die verschiedenen Zusammenstellungen für Ketten und Armbänder, Mondsteine in erlesener Qualität, rote undurchsichtige Kristallkugeln und blaßfarbene Saphire finden sich hier am meisten, es geht etwas Unwiderstehliches von diesen Steinkolliers aus, und wer sie sieht, möchte sie besitzen.

Eigenartige Neuheiten finden sich auch bei der großen Abendtoilette, so sieht man jetzt sehr häufig Federn tropischer Vögel, die mit einem eigens zu diesem Zweck geschaffenen juwelenbesetzten Schmuckstück an den kleinen Abend-Paradehüten geschickt befestigt sind. Eine weitere Neuheit am Abend ist ein Quastenanhänger, der auf dem dekollettierten Rücken der Dame herabhängt und bis zur Gürtelhöhe reicht. Die Quasten sind mit Brillanten, aber auch oft mit Halbedelsteinen geschmückt. Bemerkenswert ist die steigende Verwendung von Jade und Onyx zu Brillantenschmuckstücken, eine Erscheinung, die sich von Paris aus eingeführt haben dürfte.

Einige Bestürzung rief der Verlust eines großen Juwelenstückes während einer Aufführung im Londoner Opernhaus hervor. Seit diesem Ereignis sieht man nur wenig echte Juwelen in den Logen. Die Damen tragen zwar genaue Nachbildungen ihrer Schmuckstücke, aber die echten Juwelen befinden sich in sicherem Verwahr auf der Bank im Safe. Überhaupt kann man recht häufig die Beobachtung machen, daß außer dem Hause meist immer nur Imitationen getragen werden. Man geht scheinbar davon aus, daß es beruhigender ist, seinen Schmuck wohlverwahrt im Safe zu wissen, und nur bei internen Festen im Hause holt man sich seinen echten Schmuck, da in diesem Falle die Gefahr des Verlustes oder Diebstahls bedeutend geringer ist. H. Ulbricht.

Aus Innungen und Vereinen

Verbandstagung und Innungsjubiläum in Gleiwitz O.-S. am 9. September 1928.

Die diesjährige Tagung des Oberschlesischen Provinzialverbandes der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz, wird am 9. September 1928 gleichzeitig mit dem 25 jährigen Jubiläum der Uhrmacher-, Goldschmiede-, Juwelier-, Graveur- und Optiker-Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg in Gleiwitz festlich begangen. Es ist eine Lehrlingszwischenprüfung ausgeschrieben und steht diese für die ganze Provinz Oberschlesien offen. Näheres durch die Geschäftsstelle Hindenburg in Oberschlesien: Uhrmachermeister Alker. Richten Sie sich alle ein für den 9. September nach Gleiwitz zum Genuß einiger froher Stunden. Ganz Oberschlesien muß da sein, nicht nur unsere Mitglieder. Der Vorstand. I. A.: Alker.

Die Metallmärkte

Bei den vier Hauptmetallen war innerhalb der Berichtszeit die Bewegung ungleichmäßig. Neue Kurssteigerungen sind nicht eingetreten, Zink und Zinn sind in ihrer Tendenz nach unten gerichtet und die Unsicherheit hat hier zugenommen. Die statistische Lage ist zurzeit bei den meisten Metallen ungünstig, da die Produktion gesteigert wurde und der Konsum in den letzten beiden Wochen nicht so viel Material aufnahm wie vordem.

Der Kupfermarkt bleibt infolge der überaus sicheren Position des internationalen Kartells stabil und die Schwingungen bei Blei, Zink und Zinn, ebenso wie der Druck der statistischen Lage kann auf die Preisgestaltung hier keinen Einfluß ausüben. Die Leitung des Syndikats hat es infolge der straffen Organisation in der Hand, jeden Einfluß von außen, sei es durch verminderten Konsum oder durch erhöhte Produktion, auszuschalten. Der europäische Preis für Elektrolytkupfer beträgt 15 Cents. In Amerika kostet Elektrolyt per Lokolieferung 14,75 Cents und per Prompt und Termin 14,80 Cents je amerikanisches Pfund. In Deutschland wurde Elektrolyt vorübergehend auf 139½ M. reduziert, um bald darauf zwecks Angleichung an den Auslandskurs auf 139¾ M. erhöht zu werden. Die deutsche Kupfereinfuhr im Mai betrug nur 19 214 Tonnen und war um über 1200 Tonnen niedriger als im April. Die Rohkupferpreise sind an allen Börsen infolge des nachlassenden Geschäfts zurückgegangen. In Berlin war der Kurs am 21. Juni 127 M. zu 127¼ M. und am 5. Juli 126 M. zu 126½ M. Der englische Preis senkte sich bis auf 63 1/16 Pfund je Tonne bei prompter Lieferung.

Am Bleimarkt war das Geschäft vorübergehend belebter und die Kurse konnten anziehen, trotzdem sich die statistische Lage weiter verschlechtert hat. Die Welterzeugung, die im April zum ersten Mal nach ununterbrochener Aufwärtsbewegung auf 144 000 Tonnen zurückgegangen war, stieg im Mai wieder auf 146 300 Tonnen. Die Amerikaner aber haben ohne Rücksicht auf diese Entwicklung ihrem Verkaufspreis bei 6,30 Cents belassen. In Berlin schwächte sich Terminblei innerhalb innerhalb der Berichtszeit nach einem Höchstkurs von 42 M. zu 43 M. bis zum 5. Juli auf 41¼ M. zu 42¾ M. je 100 Kilo ab. Die deutsche Einfuhr war im Mai mit 10 930 Tonnen die niedrigste im laufenden Jahre. Auch in London sind die Kurse schwächer geworden. Die Notierungen waren am 29. Juni 20⅞ Pfund und am 5. Juli 20½ Pfund.

Am Zinkmarkt hat die Unsicherheit zugenommen. Amerika hat zwar seinen Kurs bei 6,20 Cents belassen, doch nimmt man an, daß sich in nächster Zeit infolge des nachlassenden Bedarfs und der Steigerung der Welterzeugung im Mai dieser Kurs nicht wird behaupten können. Auch in Europa ist der Verbrauch zurückgegangen und das neugegründete Kartell konnte noch keinen Erfolg sowohl bezüglich seiner Propaganda als auch bezüglich der Stabilisierung der Preise melden. Die Verhandlungen mit den Amerikanern wegen einer Teilnahme an dem Syndikat schweben zwar noch, doch ist auch hier ein Fortschritt nicht eingetreten. Die deutschen Preise für Lieferungszink sind bis auf 51 M. zu 50¼ M. gesunken, während Feinzink mit 55 M. zu 57 M. unverändert war. Auch das englische Geschäft war gering. Die Kurse waren am 25. Juni 25 9/16 Pfund zu 25¼ Pfund und am 5. Juli nur 25 7/16 Pfund zu 25¼ Pfund.

Am Zinnmarkt hat sich der Kursrückgang fortgesetzt, trotzdem zu Ende des vergangenen Monats die sichtbaren Vorräte um über 500 Tonnen niedriger waren als am 31. Mai. Die Produktion ist in allen Gebieten der Zinnerzförderung und der Zinnhüttenerzeugung gesteigert worden und man rechnet damit, daß die Gesamtgewinnung im ersten Halbjahr 1928 um mindestens 8 Prozent größer sein wird als in der letzten bzw. ersten Hälfte des vergangenen Jahres. Irgendeine zuverlässige Berechnung über den Konsum, besonders in den Vereinigten Staaten,

man zurzeit nicht anstellen. Standardzinn zur prompten Lieferung kostete am 29. Juni 214 Pfund und Banka 217 Pfund, am 5. Juli waren die Preise nur $206^1/_4$ Pfund zu 210 Pfund. Die Hamburger Preise haben sich von 431 M. zu 428 M. auf 415 M. zu 414 M. bis zum 4. Juli gesenkt. Die deutsche Maieinfuhr war mit zirka 969 Tonnen noch ziemlich günstig. In Amerika sind die Preise von $47^1/_8$ Cents auf $46^1/_8$ Cents gefallen.

An den Edelmetallmärkten zeigte innerhalb der Berichtszeit wieder Gold die größte Bewegung, und die Bank von England setzte ihre großen Goldkäufe fort. Auch die deutsche Reichsbank hat größere Mengen aufgenommen und konnte ihre Goldbestände beträchtlich vermehren. Der Londoner Goldmarkt aber hat seine starke Liquididät beibehaZlten und die Einführung der Goldwährung in Frankreich erfordert nach Ansicht des Londoner Handels keine Belastung der Bank von England oder des freien Marktes, da die notwendigen Transaktionen schon vor Annahme des Gesetzes durchgeführt wurden. Sehr ruhig blieb das Geschäft am Platinmarkt, und man erwartet allgemein auf Grund des nachlassenden Bedarfs eine Herabsetzung der Preise an allen Börsen. Sehr interessant sind die Feststellungen des Bureau of Mines in den Vereinigten Staaten über die statistische Lage zu Ende des vergangenen Jahres. Aus diesen Berechnungen geht hervor, daß die Produktion von Platinmetallen im Jahre 1927 nur etwas über 46 000 Unzen betragen hat gegen fast 85 000 Unzen im Jahre 1926. Die Einfuhr der Vereinigten Staaten ging 1927 auf über 128 000 Unzen herauf von zirka 115 000 Unzen im Jahre 1926. Trotz der geringeren Produktion ist aber ein beträchtliches Anwachsen der Vorräte festzustellen, da der Verbrauch in Nordamerika, wie übrigens allgemein angenommen, im vergangenen Jahre zurückging. An sämtlichen Platinmetallen, also mit Einschluß von Iridium, Palladium usw. wurden 1927 nur 149 686 Unzen statt 171 616 Unzen im Vorjahr verbraucht. Das Juwelierhandwerk und die Edelmetallwarenbranche verbrauchte von dieser Menge ungefähr 63 Prozent gegenüber 57 Prozent im Vorjahr. Auf die Zahntechnik entfallen 13 Prozent statt 11 Prozent, auf die Elektroindustrie 13 Prozent, dagegen auf die chemische Industrie nur 6 Prozent statt 8 Prozent. Das Silbergeschäft blieb im Auslande und auch an den deutschen Plätzen ruhig, trotzdem aber haben sich die Preise in der letzten Zeit auffallenderweise behaupten können. In den Vereinigten Staaten wird das Ausfuhrproblem wieder eifrig diskutiert. Der Prozeß der Silbererzeuger gegen die amerikanische Regierung wegen weiterer Aufnahme von Silber nach dem Pittmann-Gesetz zum Preise von 1 Dollar je Unze wurde verloren. Es ist selbstverständlich, daß die Produzenten nunmehr daran gehen werden, die Ausfuhr zu steigern. Von chinesischer Seite wurde in den letzten beiden Wochen verhältnismäßig wenig gekauft, da die Beruhigung der politischen Atmosphäre der Spekulationslust der Händler gedämmt hat. In Deutschland hat sich der Konsum gemäß der schlechteren Beschäftigung der ganzen Luxuswarenbranche etwas verschlechtert. Die Großhandelspreise der Edelmetalle an den maßgebenden internationalen Plätzen waren folgende: Neuyork: Silber am 20. Juni 59,50 Cents, am 30. Juni 59,62 Cents, am 5. Juli 59,12 Cents. Platin 73—78 Dollar, Palladium 46—49 Dollar. Iridium 275—300 Dollar. London: Silber für Loko und Lieferung am 20. Juni $27^1/_4$ d, am 29. Juni $27^3/_8$ d zu $27^5/_{16}$ d, am 5. Juli $27^1/_4$ d zu $27^1/_8$ d. Gold am 20. Juni 84 sh 10 und am 5. Juli 84 sh $10^1/_2$. Platin $16^1/_2$—17 Pfund. Iridium etwas fester 57 bis 60 Pfund. Palladium 10—$12^1/_2$ Pfund, Osmium 12—14 Pfund und Platin-Iridium 65 Pfund. Sämtliche Preise verstehen sich je Unze. Berlin: Silber am 20. Juni $81^1/_4$—$82^1/_4$ M., am 29. Juni $81^3/_4$—83 M., am 5. Juli $81^1/_2$—83 M. je Kilo. Feingold 2,80 bis 2,83 M. je Gramm. Platin 9,50—11 M. je Gramm. Technisch reines Platin kostet ohne Formkosten 11,50 M., Palladium 8,50 M. und Iridium 50 M. je Gramm.

Amsterdam (7. Juli).

Die Marktlage ist noch immer recht unbefriedigend. Die Stimmung ist flau, und es fehlt an der richtigen Kauflust. Zum Teil schiebt man es auf den beginnenden Hochsommer und die Reisezeit. Anfang des Monats schien es, als ob man mit einer kleinen Besserung rechnen könnte. Die Ursache war die Ankunft einer großen Anzahl von Inlandskäufern. Doch haben sie, wie bisher festzustellen ist, keine besonders bemerkenswerten Käufe getätigt und der Umsatz sich nicht weiter gehoben. Ausländer waren überhaupt nicht zu spüren. Speziell Amerikaner werden rar. Dies hat seinen Grund darin, daß die Händler mit der Herabsetzung der Einfuhrzölle rechnen und deshalb nur das unbedingt nötige kaufen, um keine großen Lagerbestände anzusammeln. Manche vertreten die Ansicht, daß ehe die Vorlage im Parlament zur Verhandlung kommt, noch ein gutes Jahr vergehen kann.

Edelmetallpreise

	30. 6. 28	2. 7. 28	3. 7. 28	4. 7. 28	5. 7. 28	6. 7. 28	7. 7. 28	9. 7. 28	10. 7. 28	11. 7. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. –	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/282)	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	81.75/83.—	81.50/83.—	81.50/82.75	81.50/83.—	81.50/83.—	81/82.50	—	81.75/82.75	81.50/82.—	80.50/82.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	10/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2780/2814
Silber „ „	82/83.10 bis 84.60	82/83.10 bis 84.60	82/83.10 bis 84.60	81.50/82.90 bis 84.40	81/82.70 bis 84.70	81/82.50 bis 84.—	81/82.50 bis 84.—	81.50/82.70 bis 84.20	80.50/81.90 bis 83.40	80.50/81.90 bis 83.40
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	—	9.50/11.—	9.50/11. –	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	—	2800/2820	2800/2820	2800/2810
Silber „ „	81.50/83.—	81.50/83. –	81.50/83.—	81.50/83.—	81.50/82.50	81.50/82.50	—	81.75/82.75	80.50 82.—	80.50/82.—
London:										
Platin Unze £	—	—	17	17	17	17	—	17	17	—
Gold „ sh	—	—	84/10	$84/10^1/_2$	$84/10^1/_2$	$84/10^1/_2$	—	$84/10^1/_2$	84/10	—
Silber „ d	—	—	$27^3/_8$	$27^5/_{16}$	$27^1/_4$	$27^1/_4$	—	$27^1/_{16}$	$27^1/_{16}$	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 9. Juli bis 15. Juli 1928:	83.—	87.—	95.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
12. Juli 1928.	1 g M.	O.us	A.ns	B.ns	—.nu	—.sio	—.sun	—

Am geschliffenen Markt war für Spezialartikel geringes Interesse. Gesucht waren alle Sorten Fantasie. Nach feinen, weißen Sizes war große Nachfrage. Doch waren sie selten. Die Preise für Melees wurden von den Käufern gedrückt. Piques von 4 Gräns und höher, wie auch weiße Steine fanden Abnehmer. In Rosen herrscht geringer Umsatz.

Der Rohmarkt war fest, doch der Umsatz nicht groß. Die minderen Sorten fanden wenig Käufer. Fantasiemodelle in feiner Qualität waren leicht unterzubringen bei guten Preisen. In Industriewaren wurde einiges getätigt. Der Bortpreis war unverändert.

Paris (7. Juli).

Die Kauflust hält noch an, sonst sind keine besonderen Ereignisse zu berichten. An der kommenden Messe wird sich die Juwelierbranche ziemlich stark beteiligen. Man will hauptsächlich qualitativ hochwertige Stücke ausstellen.

Neuerdings wurde durch eine Verfügung bestimmt, daß an Sonntagen die Verkaufsläden und Werkstätten geschlossen zu halten sind mit Ausnahme der Sonntage vor den großen Festen.

Aus einer soeben bekannt gewordenen Statistik entnehmen wir, daß 75 Prozent aller französischen Bijouteriefabriken und 96 Prozent Juwelierwerkstätten ihren Sitz in Paris haben und daß auf 1800 Werkstätten 22000 Arbeiter beiderlei Geschlechts Beschäftigung finden.

Antwerpen (7. Juli).

Die Stimmung ist auch weiterhin ziemlich flau und der Umsatz mäßig. Einkäufer sind wenig hier und drücken außerdem stark auf die Preise. Noch immer befinden sich Firmen von Ansehen in Zahlungsschwierigkeiten.

Jetzt werden Einzelheiten aus dem Übereineinkommen der südafrikanischen Regierung mit der hiesigen Firma Rosenstrauch & Korb bekannt.

So sollen innerhalb eines halben Jahres vierzig Schleifer, vier Schneider, vier Säger und vier Diamantspalter hinübergeschickt werden, die aber angelernt sein müssen. Die Firma verpflichtet sich weiterhin im ersten Jahr 100 Lehrlinge, die geborene Südafrikaner sein müssen, einzustellen; diese Ziffer wird in den folgenden Jahren auf 110, 150 usw. erhöht. Geschnitten und geschliffen werden sollen im ersten Jahr für 100000 Pfund Sterling Diamanten. Dies soll steigen bis auf 500000 Pfund Sterling im fünften Jahr. Während der ersten fünf Jahre soll von den von der Firma ausgeführten Diamanten eine Abgabe geleistet werden, die von $2^1/_2$ Prozent bis auf 5 Prozent des Wertes steigt.

Nach Errichtung der Schleiferei verpflichtet sich die Regierung im ersten Jahr einen Zuschuß von 15000 Pfund Sterling, im zweiten Jahr von 10000 Pfund Sterling und im dritten Jahr von 5000 Pfund Sterling zu leisten.

Wie erwartet, ist inzwischen die Umsatzsteuer durch eine Verfügung des Finanzministers beseitigt worden.

London (5. Juli).

Das Geschäft ist nicht unbefriedigend. Fantasiebrillanten sind sehr gesucht. Doch sind sie selten und daher teuer. Interesse ist für geschliffene Brillanten von 1 bis 5 Karat in besonders schönen Farben. Blauweiße Steine finden sofort Käufer. Doch wird allgemein über ungenügende Zufuhr geklagt.

Aus Lichtenburg wird noch gemeldet, daß fast der ganze Distrikt still liegt. Die Streikenden haben die Arbeitswilligen gezwungen, ebenfalls die Arbeit niederzulegen. Verhandlungen hatten bis jetzt noch keinen Erfolg. Die Arbeitgeber gehen nicht ganz einig. Manche wollen 15 sh bezahlen, andere lehnen es ab.

Die Gesamtwirtschaftslage des Handelskammerbezirks Pforzheim im Juni

war noch gut, wenn auch der Geschäftsgang namentlich in der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie als Hauptindustrie bei weiterer Verschlechterung der Zahlungsweise, wie alljährlich um diese Jahreszeit, saisonmäßig gegen den Vormonat eine weitere Abschwächung erfahren hat. Der Beschäftigungsgrad hat sich gegen den Vormonat nicht wesentlich verändert. Die Kennzahlen der Arbeitslosenunterstützungs- und Krisenfürsorgeempfänger weichen im Berichtsmonat mit 1285 gegen den Vormonat mit 1375 Personen nicht wesentlich ab. An Kurzarbeit (mindestens drei Aussetztage in der Woche) waren beteiligt 24 (39) Firmen mit 208 (376) Personen. Die Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie zeigte in allen ihren Zweigen bei im wesentlichen noch voller Beschäftigung die saisonmäßige weitere Abschwächung des Geschäftsgangs bei vermindertem Eingang neuer Aufträge. Im deutschen Geschäft waren die durch Reisetätigkeit erzielten Aufträge im ganzen geringer als im Vormonat und in dem gleichen Monat des Vorjahres. Für Silberwaren belebte sich die Nachfrage nach für Badeorte geeigneten Artikeln bei sonst sehr ruhigem Geschäft. Für Doubléwaren brachten die Sommerreise bei in manchen Gegenden, z. B. am Rhein, vollständig darniederliegendem Geschäft zum Teil sehr unbefriedigende Aufträge, wenn auch andereseits wieder für eilige Bestellungen Überarbeit in Anspruch genommen werden mußte. Im Ausfuhrgeschäft vermochten bei im ganzen ruhiger Geschäftslage die aus dem Ausland eingehenden Aufträge zum Teil für die Ausfälle auf dem Inlandsmarkt zu entschädigen. In der Uhren- und Uhrgehäusefabrikation, wie alljährlich um diese Zeit, schwacher Geschäftsgang bei noch voller Beschäftigung, die jedoch weniger der Ausführung vorliegender Bestellungen als den Vorbereitungen für die kommende Reisezeit diente. Feinversilberte Metallwaren waren bei vermindertem Auftragseingang, der auf die durch die Verteuerung der Produktionskosten im Vormonat bedingte 10prozentige Erhöhung der Verkaufspreise zurückgeführt wird, noch voll beschäftigt. Für volle Beschäftigung in den nächsten Wochen noch ausreichender Auftragsbestand. Schwer versilberte Tafelgeräte und Bestecke hatten befriedigenden Geschäftsgang und Beschäftigungsgrad.

Aus Innungen und Vereinen

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-Zwangsinnung Berlin-Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Einladung

zur III. Quartalsversammlung am Montag, den 23. Juli, abends 8 Uhr, im Restaurant „Rotes Haus", Nollendorfplatz 5.

Tages-Ordnung:

1. Verlesen der Niederschrift.
2. Mitteilungen des Vorstandes.
3. Aussprache über Innungsangelegenheiten (Gehilfenprüfung, Kartothek usw.).
4. Sonstiges.

Die Herren Kollegen werden gebeten, recht zahlreich und pünktlich zu erscheinen. Entschuldigungen sind an den Schatzmeister schriftlich zu richten.

Gustav Ostwald, Obermeister. Paul Kempcke, Schriftführer.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1231. Welche Firma liefert aus Messingdraht unversilbert geflochtene Siebe zu Rosenbowlen? Angebote mit Preisen erwünscht.

Nr. 1232. Wer fabriziert oder liefert Theaterschmuck, Orden und Diademe?

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläum.

Konstanz i. B. Der Juwelier Ernst Kreuzer konnte am 6. Juli d. J. auf ein 25jähriges Bestehen seines Geschäftes zurückblicken und gleichzeitig sein silbernes Ehejubiläum feiern.

Pforzheim. Die Firma Philipp Döppenschmitt konnte auf ein 50jähriges Bestehen zurückblicken. Von Herrn Döppenschmitt, dem verstorbenen Vater der jetzigen Inhaber Karl und Friedrich Döppenschmitt, im Jahre 1872 unter bescheidenen Verhältnissen gegründet, hat es die Firma verstanden, sich einen geachteten Namen in der Branche zu erwerben. Vor kurzem ist ein Enkel des Begründers, Herr Fritz Döppenschmitt jun., in die Firma als Teilhaber eingetreten.

Waldkirch (Baden). Herr Josef Kaltenbach, Geschäftsführer und Prokurist bei der Firma Gebr. Trenkle, Edelsteinschleiferei, konnte sein 40jähriges Arbeitsjubiläum begehen.

Geschäftsverlegungen

Berlin. Die Berliner Metall- und Alfenidewarenfabrik Carl Krall G. m. b. H. sah sich zur Vergrößerung der Fabrikationsräume genötigt und verlegte am 1. Juli 1928 den gesamten Betrieb (Fabrikation, Kontor und Ausstellungsräume) nach Berlin N 113, Stolpische Straße 37. Zur Bequemlichkeit der Kundschaft unterhält die Firma in den Ausstellungsräumen ihres Berliner Exportvertreters, Herrn S. Mündheim, Ritterstraße 85, ein umfangreiches Musterlager.

Aus Innungen und Vereinen

Bericht über die Mitgliederversammlung der Ortsgruppe Berlin in der „Alten Geheimratskneipe" am 14. Juni 1928.

Der Vorsitzende Kollege Exner eröffnet um 20.30 Uhr die Versammlung. Nach Begrüßung der Anwesenden, insbesondere des Referenten des Abends, Herrn Dr. Mischler, wird zu Punkt 1 der Tagesordnung die Niederschrift der letzten Versammlung genehmigt.

Zu Punkt 3 der Tagesordnung, der vorweggenommen wird, berichtet der Vorstand u. a. über die Verhandlungen mit der Berliner Fasservereinigung. Mit Bedauern wird festgestellt, daß diese Verhandlungen bis jetzt ergebnislos waren.

Während der Verhandlungen kreist eine Liste, in welche sich jeder Kollege, der in die Liste für Spezialarbeiten aufgenommen zu werden wünscht, eintragen kann.

Es folgt nunmehr der Vortrag des Herrn Dr. Mischler: „Das neue Österreich". Der Vortragende, dessen eindrucksvolle Redeweise die Zuhörer von vornherein in seinen Bann zog, schilderte in großen Zügen auf Grund der historischen Vorgänge, wie es zum Zusammenbruch der österreich-ungarischen Monarchie kam und kommen mußte. Eindringlich führt er den Zuhörern die Bedrängnis des österreichischen Brudervolkes vor Augen, die insbesondere dort groß ist, wo deutsche Stammesteile heute unter dem Druck aufgezwungener Fremdherrschaft stehen. Seine Ausführungen gipfeln in den Gedanken, daß es einmal zum Anschluß Österreichs an Deutschland kommen muß und wird, auch wenn es dabei noch so viele Widerstände zu überwinden gibt. Der allgemeine Beifall bewies dem Vorstand, daß er mit diesem Vortrage, auch wenn er einmal nicht aus dem Fach herauskam, den Mitgliedern etwas geboten hatte, daß unbedingt für jeden von Interesse war. Mit herzlichen Worten dankt der Vorsitzende Herrn Dr. Mischler für seinen Vortrag.

Der Fragekasten enthielt zwei interne Anfragen, die in Verbindung mit gleichartigen Mitteilungen aus der Versammlung eine rege Debatte entfesselten. Bei dieser Gelegenheit wird auch die Große Berliner Arbeitsgemeinschaft gestreift. Diesbezügliche Anfragen werden von den Kollegen Esdohr und Rost beantwortet. Es wird beschlossen, nach genügender Aufklärung einiger Mitteilungen, diese der Großen Berliner Arbeitsgemeinschaft zur Erledigung evtl. zu übergeben. In eindringlichen Worten weist nunmehr der Kollege Esdohr noch auf die Sparanteile der Scheide-Anstalt Deutscher Goldschmiede hin und zwar nicht ohne Erfolg, denn vier neue Genossen treten dem Unternehmen bei.

Um 23.30 Uhr schließt der Vorsitzende mit dem Dank an die Anwesenden die Versammlung.

Vorsitzender:
gez. Bruno Exner,
Berlin C 19, Scharrenstr. 17.
Schriftführer:
gez. Hugo Zeckler,
Berlin-Schöneberg, Martin-Luther-Str. 43.

Zwangsinnung der Uhrmacher, Goldarbeiter, Juweliere, Graveure und Optiker, Gleiwitz.

Am Montag, den 16. August, 16 Uhr, findet in Hindenburg im Vereinslokal „Hotel Monopol" die ordentliche Innungsversammlung statt. Die wichtige Tagesordnung verpflichtet jedes Mitglied zum pünktlichen Erscheinen. A. Wollnitza, Obermstr.

Tagung der Sächsischen Juweliere und Goldschmiede in Pirna.

Der Landesverband der Sächsischen Juweliere, Gold- und Silberschmiede hielt am Sonnabend und Sonntag seinen 7. Verbandstag in Pirna ab. Nach einleitender Vorstandssitzung am Sonnabend wurde der Verbandstag am Sonntag vormittag in Gegenwart von Stadtbaurat Kirschner als Vertreter der Stadt, Ehrenobermeister Haubold, Heidenau, von der Gewerbekammer, Obermeister Leisner vom Bezirksausschuß und Dr. Zinner vom Landesausschuß des Sächsischen Handwerks sowie zahlreicher Ehrengäste vom Vorsitzenden Obermeister Gäbler, Dresden, eröffnet. Er begrüßte besonders die Vertreter der Stadt und der Handwerkerorganisationen und dankte ihnen für das durch ihr Erscheinen bekundete Interesse und Wohlwollen und gab der Hoffnung Ausdruck, daß dieses auch bei Wahrung der Belange der Berufsangehörigen günstigen Boden finden möge. Herzlichen Willkommengruß entbot Herr Baurat Kirschner dem Verbandstage, wünschte ihm einen guten Verlauf und guten Erfolg und auch einige frohe Stunden in der gastfreien Stadt Pirna. Beste Wünsche für guten Erfolg der Tagung überbrachten auch die obengenannten Ehrengäste. Nachdem Juwelier Arno Hausding, Pirna, die Tagung namens der Pirnaer Mitglieder begrüßt hatte, erstattete der 1. Vorsitzende Gäbler den Jahresbericht, aus dem hervorging, daß im Berichtsjahre viel Arbeit im Kampfe gegen irreführende Reklame, unlauteren Wettbewerb, Warenhäuser, Hausierhandel usw. geleistet worden ist. Besonderes Augenmerk erforderte die Ausbildung der Lehrlinge, die man in technischer und künstlerischer Beziehung zu Qualitätsarbeitern erziehen wolle, um ihnen und damit dem Berufsstand eine gesicherte Zukunft zu verschaffen.

In seinem Vortrage „Wirtschafts- und Berufsfragen" gab Dir. Altmann vom Reichsverband Bericht über die erzielten und noch erstrebten gesetzgeberischen Maßnahmen zugunsten des Handwerks. Der Kampf gegen den unlauteren Wettbewerb des Hausierwesens, Eichgesetz und Hehlereiparagraph seien wichtige Marksteine auf dem Wege der Organisationsarbeit. Durch Zusammenschluß der Berufskollegen, die sich nicht als Gegner, sondern als Mitkämpfer betrachten müßten, sei es allein möglich, die Berufsbelange zu vertreten und die Sorge um die Zukunft zu erleichtern. Besonders führend im Reiche sei das sächsische Handwerk, dessen statistisches Material wichtige Unterlagen zur Festsetzung der Sichtzahlen für die Steuergesetzgebung geliefert habe. — Über „Die Bildung im Handwerk" sprach Dr. Zinner vom Landesausschuß des Handwerks. Neben der Charakterbildung der Grundlage aller Bildung und der Fachbildung sei vor allem eine gediegene Allgemein- oder Formalbildung nötig, die Fähigkeit, sich in allen Lagen angemessen zu benehmen und auszudrücken, sei es im Verkehr mit der Kundschaft, oder vor Behörden, oder in Gesellschaft. Der Handwerker, der im Mittelalter dank seiner hohen Bildung hoch angesehen war, hat sich von anderen Berufsständen darin überflügeln lassen und muß so viele wirtschaftliche Nachteile sich selbst zuschreiben. Durch straffe Selbsterziehung müsse das Handwerk wieder an seinen alten Platz kommen.

Kassenbericht und Haushaltsplan fanden einstimmige Annahme, während die Wahlen Wiederberufung aller ausscheidenden Vorstandsmitglieder brachten. Anträge lagen nicht vor. Für 1929 wurde Bischofswerda als Tagungsort gewählt.

Nach gemeinsamer Mittagstafel ging man zu dem Punkte „Allgemeine Aussprache" über, die etwa drei Stunden währte. Besonders wurden die Themen „Reklame und Propaganda", „Propaganda im Silberbesteckhandel", „Qualitätsfragen bei alpakaversilberten Waren" und „Ausverkaufswesen" behandelt.

Die Aussprache gipfelte in nachstehenden, einstimmig gefaßten drei Entschließungen: 1. Der Landesverband der Juweliere, Gold- und Silberschmiede im Freistaat Sachsen, am 8. Juli in Pirna tagend, stimmt den bezügl. der Festsetzung von Mindestverkaufspreisen für silberne Bestecke aufgestellten Bedingungen zu und erwartet, daß es baldigst zu positiven Ergebnissen kommt. 2. Der L.-V. Sachsen stellt sich bezügl. Reklame und Propaganda einstimmig hinter die Beschlüsse des Direktoriums auf der Tagung in Kassel. 3. Der L.-V. Sachsen lehnt erneut Saison- und Inventurausverkäufe einstimmig ab, da sie nach allgemeiner Überzeugung unproduktiv und wirtschaftlich schädigend sind.

Gegen 7 Uhr abends schloß der Vorsitzende die anregende Tagung mit herzlichen Dankesworten an seine Mitarbeiter.

Kurt Herrnsdorf, Schriftführer.

Die siebente ordentliche Jahresversammlung des Werk- und Fachbundes Deutscher Edelschmiede e. V.

findet vom Sonnabend, den 22. bis Montag, den 24. September 1928 in Leipzig statt.

Zugleicher Zeit tagt dort die Generalversammlung der Schmelz-, Probier- u. Scheide-Anstalt Deutscher Goldschmiede e. G. m. b. H.

Wer Gelegenheit haben will, sich zum eigenen Nutzen über vieles Wissenswerte zu unterrichten, wer Gelegenheit nehmen will, zum allgemeinen Besten unseres Handwerks und Gewerbes mitzuarbeiten, der komme zu dieser Tagung nach Leipzig. Wir laden hiermit nicht nur unsere Mitglieder ein, sondern wie immer jeden deutschen Gold- und Silberschmied.

Weitere Mitteilungen folgen.

Geschäftliche Mitteilungen

Neue Broschebefestigung.

Schon lange ist es getadelt worden, daß die Schmucknadeln beim Tragen umfallen, d. h. herabhängen, so daß sie anstatt von vorne nur von der Seite zu sehen sind, wodurch die erhoffte Wirkung sehr beeinträchtigt wird.

Nun kommt eine neue, zum Patent angemeldete Befestigungsvorrichtung heraus, die diesem Übelstand abhilft.

Es ist dies eine federnde Nadel, die so gebogen ist, daß der

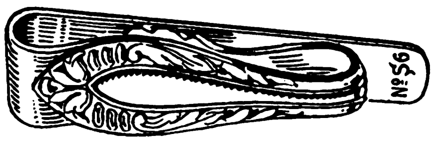
Kleiderstoff zwischen Nadel und Rückseite des Schmuckteils eingeklemmt und hierdurch das Schmuckstück in der gewünschten Stellung festgehalten wird. Der Erfolg ist der, daß die beabsichtigte Schmuckwirkung voll und ganz zur Geltung kommt.

Ein weiterer Vorteil ist der, daß beim Anstecken an ganz dünnen Stoffen, wie Crêpe de Chine, Voile usw., es verhindert wird, daß die Nadel den Stoff durch Ausweiten der Stecklöcher verdirbt, da ja der Stoff selbst festgehalten wird. Dazu kommt noch, daß sich die Nadel infolge ihrer Form nicht von selbst öffnen kann, ein Verlieren des Schmuckstückes dadurch ausgeschlossen und das Anbringen einer Sicherung, wie bisher üblich, nicht mehr notwendig ist.

Alte Schmucksachen können ohne weiteres mit dieser Neuerung versehen werden. Des weiteren verweisen wir auf die Anzeige Seite 4 der vorliegenden Nummer.

Serviettenhalter.

Einen neuen Besteckartikel, den kein Warenhaus bekommt, bringt die Firma Ewald Porcher, Hannover, heraus, der



bei den Millionen Bestecken, die im Gebrauch sind, sicher guten Absatz bringen wird.

Wir verweisen dieserhalb auf die heutige Anzeige und können die wirklich gutgewählte Reklame als wirksame Werbung nur empfehlen.

Fachschulnachrichten

Eine Schmuckwerbeklasse an der Staatl. Höheren Fachschule, Schwäb. Gmünd.

An der Gmünder Edelmetall-Fachschule soll, einer Anregung der Fachtagung folgend, eine Werbeklasse errichtet werden. Die Leitung dieser Abteilung wird Prof. Albert Holl übertragen, welcher untenstehend seine Gedanken und Ziele sowie die Wege zur Erreichung derselben widergibt. Mit der Verwirklichung wird schon im Winterhalbjahr begonnen werden; es ist ein Versuch, der in den Begriff der „Verkäuferschule" einmünden soll. Zunächst ist es natürlich erforderlich, Erfahrungen zu sammeln; die Leitung der Fachschule ist deshalb für alle Hinweise und Ratschläge dankbar, wie sie insbesondere auch dankbar ist für die Zustellung allen Propagandamaterials, wie Broschüren, Karten, Zeitungsanzeigen u. a., die zu einer Zentrale des Propagandamaterials für Schmuckwerbung vereinigt werden sollen.

Es ist in Aussicht genommen, dieses Material bei der nächstjährigen Gmünder Tagung, die in großangelegter Weise der Propaganda dienen soll, zu zeigen; es wird erhofft, daß dann auch schon gewisse Ergebnisse dieer Werbeklasse vorgeführt werden können.

Ziel und Weg der Werbeklasse für Schmuck und Edelmetallerzeugnisse umschreibt Prof. A. Holl folgendermaßen:

Die Werbeklasse an der Fachschule ist eine Weiterbildung der bestehenden Schriftklasse.

Als Schüler kommen in Betracht:

1. Juweliere, d. h. Einzelhändler, welche der Berufsausübung nach meist Kaufleute sind, welche aber die technische Herstellung der Ware durch Handwerkslehre oder Ausbildung an einer Fachschule genau kennen.
2. Angestellte des Juweliers, Verkäufer.
3. Selbständige Gold- und Silberschmiede (Kunsthandwerker mit eigener Werkstätte).
4. Werdende Fabrikanten und Großhändler.

Nicht in Betracht kommen Facharbeiter wie Goldschmiede, Silberschmiede, Graveure, Fasser, Ziseleure usw.

Ziel der Werbeklasse ist:

1. Aufzeigen der Bedeutung der Propaganda-Arbeit im Hinblick auf ihren Endzweck: Verkauf steigern.
2. Vorführung des ganzen Begriffskomplexes: Werbung zur Gewinnung eines Überblicks.
3. Geschmacksbildung.
4. Selbständige Lösung kleinerer Teilaufgaben, wie Schaufensterbeschriftung und Schaufensterdekoration.

Nicht Ziel kann es sein, Werbefachleute, Werbegraphiker oder Dekorateure auszubilden, der Weg zum Fachmann soll nicht verlegt werden, im Gegenteil auf dessen Bedeutung hingewiesen werden.

Der Weg zur Erreichung des Zieles liegt in folgenden Aufgaben:

1. Vorträge unter reicher Verwendung und Gegenüberstellung guter und schlechter Beispiele über: das Plakat, die Zeitungsanzeige, die Werbedrucksache, den Katalog, graphische Vervielfältigungsverfahren (Drucktechniken), Photographie, Photomechanik, Typographie, Werbetexte, Lichtreklame, Schrift im Schaufenster, Schaufensterdekoration, Kinoreklame, Berichte über Sonderprobleme aus der Fachpresse.
2. Besuche von Ausstellungen mit Schülern.
3. Praktische Übungen in: a) Aufstellen einfachsten Werbetextes und dessen Wiedergabe in wirksamer, übersichtlicher und geschmackvoller Schrift; b) Zeichnen (Perspektive); c) Farbübungen; d) Flächen- und Raumverteilung; e) Entwürfe für Schaufensterdekoration; f) Schaufenster anordnen.

Diese Vorschläge stellen ein vorläufiges Programm dar, das aus der lebendigen Erfahrung Änderungen erfahren wird entsprechend der ganzen Flüssigkeit dieses Gebietes, das keine Schranken und Grenzen duldet, dessen Erfolg gerade in der Neuheit der Probleme liegt.

Fach-Unterricht Schwäb. Gmünd.

Die Staatl. Höhere Fachschule Schwäb. Gmünd wird im laufenden Sommerhalbjahr von 151 Schülern besucht, darunter 27 Schülerinnen.

Aus Württemberg sind 114, aus den übrigen deutschen Bundesstaaten 33, und zwar aus Preußen 15, Bayern 4, Sachsen 3, Baden, Thüringen, Saargebiet und Mecklenburg je 2, Schleswig-Holstein, Ostfriesland und Rheinland je ein Schüler.

Aus dem Ausland sind 4, und zwar aus Deutsch-Österreich, Danzig, Schweiz und Norwegen je ein Schüler.

Das Winterhalbjahr beginnt am 19. September.

Korrektes Verhalten einer Silberwarenfabrik. (Eingesandt.)

Von Herrn Juwelier Arthur Schmidt in Salzwedel wird uns das nachahmenswerte Verhalten einer Silberwarenfabrik mitgeteilt, das in vorteilhafter Weise das Zusammenarbeiten von Fabrikant und Juwelier illustriert. Herr Schmidt erhielt unterm 7. d. M. von der Hanseatischen Silberwarenfabrik Brinkmann, Lange & Co., Bremen, einen Brief nachfolgenden Inhalts:

Die Einkaufszentrale Nordwest beauftragt uns, für die dortige Firma L. C. Kleinloff ein Angebot in echt silbernen Bestecken abzugeben. Es erscheint uns zweifelhaft, ob ein Angebot hier in Frage kommt, da es sich doch scheinbar nicht um ein Fachgeschäft handelt.

Bevor wir den Auftrag ablehnen, möchten wir höflichst um Mitteilung bitten, ob ein Angebot hier in Frage kommt, da wir Ihre Interessen in erster Linie zu schützen gewillt sind.

Wir wären Ihnen dankbar, wenn Sie uns kurz mitteilen würden, ob Ihnen die Fa. bekannt ist und als Fachgeschäft angesprochen werden kann, andernfalls wir den Auftrag ablehnen.

Wir bitten Sie höflichst, uns in dieser Angelegenheit unterstützen zu wollen und begrüßen Sie hochachtungsvoll

Hanseatische Silberwarenfabrik
Brinkmann, Lange & Co.

Hierauf antwortete Herr Schmidt, daß die Firma L. C. Kleinloff ein Eisen- und Kurzwaren-Engros- und Detailgeschäft betreibt, das mit echten Bestecken nicht das geringste zu tun habe. Auf Grund dieser Antwort hat die Hanseatische Silberwarenfabrik Brinkmann, Lange & Co., Bremen, keine Offerte abgegeben.

Es ist dies einmal ein erfreulicher Fall, wie das Verhältnis zwischen Fabrikant und Fachgeschäft sein sollte, und wir nehmen gerne davon Notiz, gerade weil uns eine ganze Anzahl Vorkommnisse bekannt sind, in denen dieser korrekte Standpunkt nicht vertreten wurde.

Steuer- und Wirtschaftskalender für August 1928.

Jeder Steuerpflichtige durchstreiche zunächst die Steuerkarten, die für ihn nicht in Betracht kommen, und dann jede Steuer, sobald sie bezahlt ist. Die in anderen Gebieten Deutschlands fälligen Steuern und Abgaben sind ebenso wie die Fälligkeitstermine gestundeter Steuern und Abgaben in den Kalender einzuordnen.

6. August. Ablieferung der für die Zeit vom 16.—31. Juli einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen, sofern Ablieferungsverpflichtung durch Überweisung vorliegt. Haben in diesem Falle die Abzüge in der ersten Hälfte des Monats Juli den Betrag von 200 Mark nicht überstiegen, so sind auch diese jetzt an die Finanzkasse abzuliefern. Alle Arbeitgeber, die die Beträge nicht im Überweisungsverfahren entrichten, haben wie bisher in Höhe der Beträge Steuermarken zu kleben und zu entwerten.

10. August. Vorlegung einer Anmeldung der Abrechner zum Kapitalverkehrssteuergesetz. in zwei Stücken. Finanzamt.

15. August. Vorauszahlung der Vermögenssteuer. Ein Viertel des im Vermögensteuerbescheide angegebenen Jahresbeitrages. Finanzkasse.

21. August. Ablieferung der für die Zeit vom 1.—15. August 1928 einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen wie am 6. d. M.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Das Geschäft blieb während der letzten Wochen besonders bei Kupfer und Zink sehr ruhig, während bei den Händlern das Interesse für Blei und Zinn etwas größer war. Auf Grund eines reinen Stimmungsumschwunges war bei diesen beiden Hauptmetallen auch eine Kurserholung festzustellen. Es ist aber notwendig, darauf hinzuweisen, daß nach wie vor alle Kursbefestigungen in direktem Gegensatz zur statistischen Lage stehen, die sich bei allen Metallen verschlechtert hat.

Der Kupfermarkt blieb stabil, aber die Umsatztätigkeit ist nicht nur in Europa, sondern auch in Amerika zurückgegangen. Die Produktion erhöhte sich speziell in den Vereinigten Staaten, so daß die Gesamtkupferbestände in Nord- und Südamerika Anfang Juli um 2000 bis 3000 Tonnen größer waren als Anfang Juni. Der Export der amerikanischen Kupferindustrie hat im vergangenen Monat etwas zugenommen, was jedoch auf die Gesamtlage in der Kupferwirtschaft keinen großen Einfluß hatte. Das Kartell verlangt in Europa für Elektrolytkupfer immer noch 15 Cents je amerikanisches Pfund. Die Notiz der deutschen Elektrolytkupfervereinigung war ungleichmäßig. Sie betrug am 6. Juli 139$^3/_4$ M., am 13. Juli 140 M. und vom 18. bis 20. Juli wieder 139$^3/_4$ M. Die Nachfrage war sowohl von Seiten der Messingfabrikation als auch der meisten andern Zweige der deutschen Metallwirtschaft nicht groß. Rohkupfer hat in Berlin am 19. Juli mit 126$^1/_2$ zu 127$^1/_2$ M. seinen höchsten Kurs erreicht. Es ist am 20. Juli auf 125$^3/_4$ zu 127 M. gefallen. In England blieb Elektrolyt mit 69$^1/_4$ Pfund je Tonne unverändert. Der amerikanische Kurs ist 14,75 zu 14,80 Cents.

Am Zinnmarkt war nach langer Zeit wieder einmal eine größere Belebung festzustellen. Der englische Handel, der seit Wochen schon dem Zinngeschäft gegenüber auffallend reserviert war, hat sich jetzt, um den Kurs zu stützen, a la hausse engagiert. Eine solche Aktion kann unter den jetzigen Verhältnissen in der Zinnwirtschaft natürlich nicht mit einem Dauererfolg verbunden sein. Die Zinngewinnung ist in Bolivien, in den Straits und Malaienstaaten und auch in anderen Gebieten so stark gestiegen, daß der Verbrauch im laufenden Jahre bei weitem übertroffen wird. Allein aus Malaia wurden im ersten Semester 1928 6000 Tonnen mehr produziert als im ersten Halbjahr 1927. Die Verschiffungen aus den Straits werden für den Monat Juli in England auf 9000 Tonnen geschätzt. Standardzinn notierte am 6. Juli 206$^7/_8$ zu 204$^3/_8$ Pfund, am 19. Juli 218$^1/_4$ zu 213$^3/_4$ Pfund und am 20. Juli 215$^3/_4$ zu 212$^1/_4$ Pfund. Der Hamburger Preis war am 6. Juli 415 M. und am 19. Juli 444 M.

An den Edelmetallmärkten ging die Nachfrage für Silber und Platin weiter zurück, während am Goldmarkt infolge der fortgesetzten Aktivität der Bank von England die Belebung anhielt. Die Lage in der Platinwirtschaft nimmt an Unsicherheit zu und das Problem einer internationalen Verständigung wird wieder von verschiedenen Seiten angeschnitten. In London hat kürzlich die Generalversammlung der Nond-Nickel-Gesellschaft stattgefunden, die bekanntlich größere Interessen in der Platinförderung und in der Platinhütteninduslrie hat. Auch hier wurde von der Möglichkeit einer Einigung der Platinerzeuger, also auch mit Einschluß der Russen, gesprochen. Allem Anschein nach ist das Problem von der Lösung weiter entfernt als je, da der nachlassende Konsum, besonders in der Luxuswarenbranche, innerhalb der letzten Monate zu Preiskonzessionen bei den Händlern und bei den Erzeugern führte. Eine Verständigung ohne die Russen ist unmöglich, da sie ja ungefähr 56 bis 60 Prozent der 175000 Unzen betragenden Welterzeugung kontrollieren. Der Anteil Südafrikas an der Platinweltgewinnung ist mit 10 bis 11 Prozent nur sehr gering. Auch am Silbermarkt ist die Tendenz unsicher. Durch den verlorenen Prozeß der Silbererzeuger der Vereinigten Staaten, über dessen Ergebnis hier bereits berichtet wurde, ist das Silberproblem wieder akut geworden. Nach den Berechnungen des amerikanischen Büros für Metallstatistik wurden im Jahre 1927 genau 254638967 Unzen produziert, wovon allein auf die Vereinigten Staaten 23,33 Prozent oder 59412000 Unzen entfallen. In ganz Nordamerika, mit Einschluß von Kanada und Mexiko, betrug die Silbergewinnung über 199 Millionen Unzen, so daß man das Interesse der Vereinigten Staaten an der Lösung des Silberproblems wohl verstehen kann. Im Jahre 1913 wurden nur rund 221 Millionen Unzen erzeugt, so daß sich zweifellos die Divergenz zwischen Produktion und Konsum innerhalb der letzten Jahre in der Silberwirtschaft verschärft hat. Es ist nicht nur eine allgemeine Abkehr von Silber in der Währungs- und Münzpolitik der Länder festzustellen, sondern man muß auch nicht vergessen, daß der industrielle Verbrauch sich kaum im Verhältnis zur gesteigerten Produktion entwickelte. Für Gold stellt das amerikanische Büro fest, daß im Jahre 1927 mit fast 19,5 Millionen Unzen die größte Erzeugung seit 1915 erreicht wurde. 1915 betrug die Goldweltgewinnung fast 22,600 Millionen Unzen. Von einer Knappheit, wie es verschiedentlich auch in Deutschland angenommen wurde, kann nicht die Rede sein und

durch die zunehmende Vermehrung des Goldbestandes der Bank von England bleibt der internationale Markt auch flüssig. Auch die deutsche Reichsbank hat in den letzten Wochen ihre Goldbestände erhöht. Die Großhandelspreise an den internationalen Plätzen waren folgende: Neuyork: Silber am 9. Juli 59,87 Cents, am 16. Juli 59 Cents, am 20. Juli 58,62 Cents. Platin: 72 bis 78 Dollar, Iridium 270 bis 295 Dollar, Palladium 45 bis 48 Dollar. London: Silber am 6. Juli $27^{1}/_{4}$ zu $27^{3}/_{16}$ d für Loko und Lieferung, am 17. Juli $27^{3}/_{16}$ zu $27^{1}/_{16}$ d und am 19. Juli $27^{1}/_{8}$ zu $27^{1}/_{16}$ d. Platin 15 bis 17 Pfund nach $16^{1}/_{2}$ zu $17^{1}/_{8}$ Pfund. Iridium 50 bis 60 Pfund, Palladium 10 bis $12^{1}/_{2}$ Pfund. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit zirka 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 5. Juli $81^{1}/_{2}$ zu 83 M., am 16. Juli 81 zu $82^{1}/_{2}$ M., am 20. Juli $80^{1}/_{2}$ zu 82 M. je Kilo. Feingold 2,80 bis 2,83 M. je Gramm. Platin, im Großhandel für Abfälle und bearbeitetes Material 9,50 bis 11 M. Für den Verbrauch ist mit einem Preise von 11,50 M. für technisch reines und von 11 M. je Gramm für Juwelierplatin ohne Formkosten zu rechnen.

Paris (22. Juli).

Gerade für das Juweliergewerbe war die Gesundung des Franken eine Lebensnotwendigkeit. Ein wirkliches Aufatmen ging durch die interessierten Kreise, da man doch jetzt wieder mit klaren Verhältnissen rechnen konnte. In den vergangenen Jahren konnten große Bestände nicht hingelegt werden, da man immer Rückschläge erwarten mußte. Nur die Edelsteinhändler arbeiteten schon lange mit Devisen. Aber auch sie erhoffen eine noch größere Aktivität in den kommenden Monaten.

Zugleich versucht man die Kauflust des Publikums durch große Propagandaaktionen im günstigen Sinne zu beeinflussen. Aus diesem Grunde haben sich führende Persönlichkeiten des Groß- und Kleingewerbes unter dem Namen einer „Commission intersyndicale de propaganda du Bijou“ zusammengeschlossen, um eine intensivere Propaganda für Schmuck in Szene zu setzen.

Eine hiesige Schleiferei wurde zu drei Monaten Arrest und 55 000 Frcs. Schadenersatz verurteilt, weil bei ihr ein wertvoller Diamant, den sie zur Bearbeitung erhalten hatte, beim Arbeitsprozeß vernichtet wurde. Das Gericht nahm nicht Zufall, sondern grobe Fahrlässigkeit an.

Anfang des Monats fand hier eine interessante Ausstellung statt, die die Verwendung des Smaragden beim Schmuck zum Gegenstand hatte. Es wurden 280 Stücke gezeigt. Unter anderem war eine Brosche zu sehen, die mit einem Smaragden von 24 Karat 38, und diversen Diamanten und Brillanten besetzt war. Den Smaragden in seinem Originalschliff erhielt Josephine Beauharnais um 1800 von Napoleon I. Oder ein Armband, das aus vier schönen Smaragden bestand und von herrlichen Diamanten und Brillanten gefaßt war. Oder eine große Kette aus viereckigen Brillanten und Baguettes, die ausliefen in einen Hänger, der aus einem sehr großen Smaragden bestand (80 Karat 70) und wiederum von Brillanten gefaßt war. Neben Kollektionen von selten schönen Smaragden waren auch hervorragende Stücke von Rubinen und Saphiren ausgestellt. Wie einzigartig diese Ausstellung war, zeigt sich darin, daß sogar der Handelsminister Bokanowski ihr einen Besuch abstattete.

Am geschliffenen Markt sind große Steine gesucht. Kleine Brillanten finden immer Abnehmer. Auch für Achtkant und Melees ist Interesse vorhanden. Dagegen ist vom Rohmarkt, wie auch vom Farbstein- und Perlmarkt nichts besonderes zu berichten.

London (21. Juli).

Auf dem Markt ist es auffallend still. Größere Abschlüsse sind so gut wie gar nicht getätigt worden. Das Schwanken der Preise, insbesondere des Bortmarktes, trägt ein gut Teil Schuld daran. Es wird wenig auf Vorrat gekauft, sondern nur das unbedingt nötige.

Am geschliffenen Markt sind gute Qualitäten in groß und klein gesucht, wofür auch gute Preise gezahlt werden. Doch sind diese Artikel zurzeit sehr schwer zu erlangen. Besonders schwierig ist es, von großen Steinen schöne Qualitäten aufzutreiben. Blauweiß fehlt ganz. Fantasie ist große Mode und erzielen entsprechende Preise.

Antwerpen (21. Juli).

Die Marktlage ist zufriedenstellend. Zahlreiche ausländische Käufer sind eingetroffen. Die Aufhebung der Umsatzsteuer beginnt sich auszuwirken.

Am geschliffenen Markt haben die Preise eine feste Tendenz. Interesse ist für Fantasie und Kleinbrillant. Große Waren finden immer Abnehmer, wobei schöne Farben bevorzugt sind. Auch Melees und Achtkant sind gefragt.

Edelmetallpreise

	12. 7. 28	13. 7. 28	16. 7. 28	17. 7. 28	18. 7. 28	19. 7. 28	20. 7. 28	23. 7. 28	24. 7. 28	25. 7. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. -	9.50/11.—	9.50/11. -	9.50/11.—	9.50/11.	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	80.75/82.—	81.25/82.75	81.—/82.50	81.—/82.25	80.75/81.25	80.50/82.—	80.25/82.—	80.25/82. -	81.50/83.—	81.—/82.50
Pforzheim:										
Platin 1 g M	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75	10.20/10.75
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814
Silber „ „	81/82.30 bis 83.80	81.50/82.70 bis 84.20	81.30/82.50 bis 84. —	81.–/82.10 bis 83.60	81.–/82.20 bis 83.70	80.80/82. – bis 83.50	80.80/82. – bis 83.50	81.50/82.70 bis 84.20	81.50/82.90 bis 84.40	81.30/82.50 bis 84.—
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11. –	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50 - 11.—	9.50/11.—	9.50/11. -	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.— - 28.20	2800/2820	2800/2820	2800/2810
Silber „ „	80.75/82.25	81.25/82.75	81.—/82.50	80.75/82.25	80.75/82.25	80.50/82.—	80.50 · 82.—	80.50/82.—	81.25 82.75	81.—/82.50
London:										
Platin Unze £	17	17	17	17	17	17	17	17	17	—
Gold „ sh	$84/10^{1}/_{2}$	$84/10^{1}/_{2}$	$84/10^{1}/_{2}$	84/10	$84/10^{1}/_{2}$	$84/10^{1}/_{2}$	$84/10^{1}/_{2}$	$84/10^{1}/_{2}$	$84/10^{1}/_{2}$	—
Silber „ d	$27^{5}/_{16}$	$27^{3}/_{16}$	$27^{1}/_{8}$	$27^{3}/_{16}$	$27^{1}/_{8}$	$27^{1}/_{8}$	$27^{1}/_{16}$	$27^{7}/_{16}$	$27^{5}/_{16}$	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 16. Juli bis 22. Juli 1928:	82.—	86.—	94.—
„ „ 23. „ „ 29. „ „	82.—	86.—	94.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 27. Juli 1928.	1 g M.	O.us	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

Noch immer beherrscht der Vertrag, den die Firma Rosenstrauch & Korb mit der südafrikanischen Regierung geschlossen hat, die Tagesmeinung. Es gehen die verschiedenartigsten, sich oft widersprechenden Meldungen durch die Presse. Zum Teil wird die Situation noch immer sehr skeptisch beurteilt. Man vermutet, daß der Gegensatz zu Debeers und dem Syndikat beim Abschluß dieses Vertrages eine Rolle gespielt hat. Man glaubt hier in einzelnen Kreisen nicht, daß die Union diesen Vertrag ratifizieren wird und weist in diesem Zusammenhang auf den Vertrag von Versailles hin, der ja letzten Endes auch von den Vereinigten Staaten nicht anerkannt wurde, obgleich sie beim Abschluß beteiligt waren. Dann sei der Vertrag der Firma Rosenstrauch nicht allein vom wirtschaftlichen Standpunkt zu betrachten, sondern er soll durch hochpolitische Momente beeinflußt worden sein, die noch zu großen Auseinandersetzungen im Parlament zwischen regierender Mehrheit und Opposition führen wird.

Zugleich erfährt man, daß Sir Oppenheimer, der bedeutendste Führer von Debeers und des Syndikats, nicht untätig ist, seinerseits die Errichtung der Schleifindustrie in die Wege zu leiten. Da ein Kapital von 1 Million Pfund Sterling zur Verfügung steht und das Syndikat den ganzen Rohmarkt kontrolliert, würde es bei der Machtposition, die es inne hat, alle entgegenstehenden Strömungen, so besonders die europäische Schleifindustrie, ignorieren können.

Amsterdam (21. Juli).

Es sind viele Ausländer hier, die anfangs zu einer Belebung des Geschäfts beigetragen haben. Doch mußte man in der letzten Woche ein merkliches Abflauen feststellen. Trotzdem noch immer Käufer eintreffen, ist es eine auffällige Erscheinung, daß nur recht geringfügige Einkäufe getätigt werden. Und dies nicht nur von Kleinhändlern, sondern auch von solchen, die sonst nach recht beachtlichen Abschlüssen von hier weggingen.

Am geschliffenen Markt waren alle Sorten Fantasie gesucht. Blau und Blauweiß in schönen Farben von zwei Gräns und höher waren jederzeit unterzubringen. Aber es war Mangel an genügendem Angebot. Für Melees war Interesse. Auch Piques von vier Grans und höher fanden Abnehmer. Kleinbrillant war gefragt. Die billigen Mittelsorten erzielten keine guten Preise. In Rosen war mäßiger Umsatz, hauptsächlich Platzgeschäft.

Frage- und Antwortkasten

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1819. Ich habe einen australischen Auftrag erhalten und soll die Ware mit dem Ursprungsland bezeichnen. Können Sie mir nun vielleicht mitteilen, ob „Germany" genügt oder muß mit „Made in Germany" gestempelt werden.

Antwort auf Frage Nr. 1819. Diejenigen Waren, die bei der Einfuhr nach Australien einer Herkunftsbezeichnung bedürfen, müssen mit dem Aufdruck „Made in Germany" versehen sein, die Bezeichnung „Germany" genügt nicht.

Mit dem Aufdruck „Made in Germany" (die Hinzufügung des deutschen Landes ist gestattet) müssen versehen sein:

a) Nahrungsmittel oder Getränke zum menschlichen Genuß und Gegenstände, die für ihre Herstellung dienen, Arzneimittel oder medizinische Präparate, Düngemittel, Kleidungsstücke und Materialien für ihre Herstellung, Schmucksachen (Juwelierwaren), Bürstenwaren, Samen und Pflanzen;

b) alle Waren, die eine Aufschrift in nichtdeutscher Sprache tragen.

Sind deutsche Waren mit den englischen Worten „yards" oder „inches" oder ihren Abkürzungen bezeichnet, oder ist auf Waren die Angabe „qual" angebracht, die als eine Abkürzung des englischen Wortes „quality" angesprochen würde, so müssen derartige Bezeichnungen gemäß der Zollproklamation Nr. 120 durch die Angabe „Made in Germany" näher bestimmt sein.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1233. Welche Firma liefert farbige und weiße Kristallgegenstände mit Silberfassung 1000/000?

Nr. 1234. Welche Firma liefert Silberteile mit Stempel P. K. und V. K.?

Neusilber-Tafelgeräte.

Zur 700 Jahrfeier der Maria-Magdalenen-Kirche in Lauenburg (Elbe) wurden von der Stadt Lauenburg und der dortigen Kirchengemeinde neue silberne Taufgeräte gestiftet, welche in der Werkstatt von Marga Jeß, Lüneburg, hergestellt worden sind.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen.

Dt. Eylau. Herr Juwelier Echterling konnte am 27. Juli d. J. seine Silberhochzeit begehen. Wir gratulieren und wünschen dem Jubelpaar auch für die Zukunft alles Gute.

Schwäb. Gmünd. Am 30. Juni wurde das Fest der Vierzigjährigen und am 7. Juli das der Fünfzigjährigen in althergebrachter Weise gefeiert. Es ist nur zu natürlich, daß sich an einem Industrieplatz wie Gmünd unter diesen Altersgenossen viele Gold- und Silberschmiede befinden, ebenso selbstverständlich ist es auch, daß zu diesen Altersgenossenfesten alljährlich originelle Festabzeichen angefertigt werden. Der Kunstgewerbler C. Fischer jun., der unseren Lesern durch seine Beiträge kein Unbekannter ist, zählt zu denen, die das vierzigste Lebensjahr erreicht haben und hat die Gesamtausführung des Festabzeichens dieser Gruppe übernommen. Victor Beyer fertigte das Festabzeichen für die im Jahre 1878 geborenen Altersgenossen.

Schwäb. Gmünd. Die Firma Wilhelm Binder G. m. b. H., Silberwaren- und Besteckwerk, kann in diesen Tagen auf ein 110jähriges Bestehen zurückblicken. Im Jahre 1818 wurde das Stammhaus D. Kott gegründet, das bis 1868 unter diesem Namen bestand. Von letzterem Zeitpunkt ab hieß die Firma „Wilhelm Binder", die sich unter weitsichtiger Leitung zu einer der bedeutendsten Silber- und Besteckfabriken von ganz Deutschland entwickelt hat. Das Jubiläum wurde in aller Stille begangen. Wir wünschen dem Silberwarenwerk Binder, daß es unter seiner tatkräftigen und zielbewußten Leitung und seinem tüchtigen Stab von Mitarbeitern auch weiterhin blühe und stets seine führende Stellung in der deutschen Silberwarenindustrie beibehalte.

Gestorben.

Breslau. Herr Hofjuwelier Max Grothe, Mitinhaber der Fa. Gebrüder Somme Nachflg., Breslau, Am Rathaus 13, ist in der Nacht zum 13. Juli 1928, nachts 2 Uhr, nach langem, schweren Leiden verstorben. Der Verblichene stand im 56. Lebensjahre.

Geschäftsverlegungen.

Aachen. Die weit im Rheinland bestens bekannte Firma H. Steenaerts, Hofjuwelier, hat ihre Geschäftsräume von Couvenstraße 7 in das Zentrum der Badestadt Holzgraben 11 verlegt. Die Firma wurde am 3. November 1849 von Herrn H. Steenaerts gegründet und am 15. November 1926 von Herrn Carl Dahmen, Sohn des bekannten Hofjuweliers Clemens Dahmen, Köln, übernommen. Sie kann daher im nächsten Jahr auf ein 80jähriges Geschäftsbestehen zurückblicken.

Firmenveränderung

Schorndorf. Die seit über 100 Jahren bestehende Fingerhutfabrik Gebrüder Gabler, GmbH., Schorndorf, hat anfangs Juli die gesamte Fabrikationseinrichtung der ebenfalls bekannten Fingerhutfabrik Wm. Lotthamer, Pforzheim, deren Inhaber vor ungefähr einem halben Jahr verstorben ist, käuflich erworben. Der Betrieb wird dem Unternehmen in Schorndorf angegliedert und ist damit die Firma Wm. Lotthammer erloschen.

Aus Innungen und Vereinen

Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede der Provinz Hannover, Schaumburg-Lippe und Oldenburg.

Protokoll der I. Hauptversammlung am 24. Juni 1928 in Göttingen.

Der Vorsitzende eröffnet um 10.15 Uhr die Versammlung und begrüßt die Kollegen, welche sich zu dieser Tagung im Hotel „Zur Krone" zusammengefunden haben.

Zunächst gedenkt der Vorsitzende des verstorbenen Kollegen Lameyer, welcher auf einer Vortragsreise tödlich verunglückte. Hierauf wird zur Tagesordnung übergegangen.

1. Niederschrift der 2. Hauptversammlung 1927 in Hannover.
2. Berichterstattung des Vorstandes.
3. Rechnungsablage und Bericht der Revisoren.
4. Bericht des Herrn Höfer über die Sitzungen des Direktoriums und der Silberpreisangelegenheit.
5. Vorstands- und Ausschußwahl.
6. Delegierten-Wahl zum Verbandstag in Idar-Oberstein.
7. Verschiedenes.

Punkt 1: Die Niederschrift wird genehmigt.

Punkt 2: Der Vorsitzende erwähnt, daß das Geschäftsjahr noch immer ein recht schlechtes sei. Die Propaganda für Schmuck muß weiter ausgebaut werden. Bijouterie wird wenig verlangt. Ein heikler Artikel sei noch immer die Besteckfrage.

In der Mitgliederbewegung haben wir 3 Abgänge und 1 Zugang.

Weiter wird berichtet über die Lehrlingsfrage.

Die Beiträge sind weiter gesenkt worden, doch ist der Eingang derselben noch immer recht mangelhaft.

Die Einbruchskasse besteht in der alten Form weiter und ist sehr gut. Ein Beitritt kann nur empfohlen werden. Ebenfalls der Beitritt zur Sterbekasse.

In Hannover hat sich unter den Kollegen eine Ortsgruppe für den Einzelhandelsverband zusammengetan.

Es wird ferner auf den Vortrag des Kollegen Jaro Reimann „Verkehr mit dem Publikum und Mut zu verdienen" hingewiesen.

Ferner wird noch hingewiesen auf die Propaganda des Reichsverbandes durch das kleine Heftchen oder Glasschilder für Schaufenster.

Punkt 3: Der Schatzmeister berichtet über den Stand der Kasse, demselben wird Entlastung erteilt. Die Revisoren erstatten ebenfalls Bericht.

Der Vorsitzende stellt sodann den Antrag, für die auswärtigen Mitglieder die Fahrt zu vergüten nach dem betreffenden Ort der Versammlung.

Es melden sich verschiedene Kollegen zum Wort, welche im Prinzip nicht dafür sind, nur den arbeitsleistenden Kollegen sollten ihre Unkosten resp. Spesen erstattet werden. Darauf wird der Antrag zurückgezogen.

Es wird ferner vorgebracht, daß nur eine Hauptversammlung im Jahre stattfinden solle, der Ersparnis halber. Hiergegen wenden sich verschiedene Mitglieder, da es doch richtiger sei, recht oft zusammen zu kommen zwecks Aussprache zur Belebung und Mitteilung der allgemeinen Sache. Es wird im Gegenteil sehr dazu geraten, in den einzelnen größeren Orten und kleineren Orten in der näheren Umgebung sich zu Ortsgruppen zusammenzuschließen, hierzu die Initiative zu ergreifen, um die allgemeine Sache, welche jeden einzelnen Kollegen angeht, zu fördern. Man solle dann die gehabten Spesen nach Prüfung

dem Landesverband einreichen. Alles weitere solle in dieser Sache zurückgestellt werden bis zur nächsten Hauptversammlung in Hannover. Eine Abstimmung, welche erfolgte, ergab, daß die Versammlungen so weiter bestehen sollten, wie bisher.

Punkt 4: Herr Höfer berichtet über die Besteckfrage und Silberpreisangelegenheit, sowie die Arbeit des Direktoriums in dieser Sache, welche weiterhin mit Hochdruck betrieben würde. Die Versammlung in Berlin sei hochinteressant gewesen.

Bezüglich des Ausverkaufs (Inventur-Ausverkauf) teilt Herr Höfer mit, daß sich der Reichsverband ganz entschieden dagegenstelle, da derselbe in unserer Branche nicht handelsüblich ist.

Ferner führt Herr Höfer an, daß das verarbeitete Platin mit 925 gestempelt werden solle.

Der Vorsitzende dankt Herrn Höfer für diesen vorzüglichen Vortrag und bemerkt noch, das Fachblatt, welches jedem Kollegen gratis zugestellt würde, richtig zu lesen, denn für jeden einzelnen wäre ein dementsprechender Aufsatz darin enthalten.

Punkt 5: Der gesamte Vorstand legt sein Amt nieder und unter dem Vorsitz des Ehrenmitgliedes Herrn Betz wird ein neuer Vorstand gewählt.

Es wird empfohlen, den alten Vorstand wiederzuwählen durch Akklamation. Da aber der 2. Vorsitzende ganz entschieden sein Amt nicht wieder annehmen will, so muß eine Abstimmung stattfinden.

Es wird folgende Wahl getroffen:

1. Vorsitzende Herr Sewig.
2. Vorsitzende Herr Puttkammer.

1. und 2. Schriftführer, sowie Schatzmeister werden durch Zuruf wiedergewählt.

Als Direktionsmitglied wird Herr Häder jun., Göttingen, ernannt, da auch hierfür Herr Höfer sein Amt niederlegt.

Der gesamte Ausschuß wird ebenfalls durch Zuruf wiedergewählt mit Ausnahme von Herrn Puttkammer, für welchen Herr Höfer eintritt.

Als Fachausschußmitglied wird Herr Reimer, Peine, gewählt.

Der Vorsitzende gedenkt sodann der vorzüglichen Arbeit, welcher sich der zweite Vorsitzende Herr Höfer bisher unterzogen hat.

Punkt 6: Als Delegierte für den Verbandstag in Idar werden Herr Reimers, Hildesheim und Herr Häder jun., Göttingen, ernannt.

Punkt 7: Es werden einige Briefe gelesen und bekanntgegeben.

Zum Verbandstag in Wilhelmshaven wird Kollege Trautwein den Landesverband vertreten.

Kollege Reimers bemerkt, daß man diejenigen, welche aus öffentlichen Kunstgewerbeschulen hervorgegangen sind, nicht als Mitglieder aufnehmen soll.

Hierzu teilt Herr Höfer mit, daß laut Fachausschußbeschluß nur werktätig gelernte als Mitglieder Aufnahme finden sollen. Es soll ferner darauf hingewiesen werden, daß Kunstgewerbelehrer nicht praktisch, sondern nur theoretisch ausbilden.

Nach weiterer allgemeiner Aussprache schließt der 1. Vorsitzende die Versammlung um 1 Uhr und wünscht für den Nachmittag noch recht vergnügte Stunden.

Der Vorstand
i. A.: Ed. Sewig, 1. Vorsitzender — G. Puttkammer, 2. Vorsitzender

Goldschmiede-Zwangsinnung für Ostthüringen zu Gera.

Einladung

zur 3. Vierteljahres-Versammlung am Montag den 20. August 1928 $9^1/_2$ in Greiz, Grimms Lokal.

Tagesordnung:

1. Aussprache über die vom Grossisten-Verband gewünschten, aber von dem Reichsverband als für den Einzelhandel schädlich erachteten Inventur-Ausverkäufe.
2. Aussprache über Gemeinschafts-Propaganda.
3. Letzter Termin zur Ablieferung der vom Reichsfachausschuß geforderten Zwischenprüfungsarbeiten.
4. Wahl eines Vertreters zum Reichsverbandstag im September 1928 in Oberstein.
5. Eventuelle Anträge zum Reichsverbandstag.
6. Eingänge.
7. Verschiedenes.

Nach der Versammlung gemeinsames Mittagessen und Ausflug. In Anbetracht der Wichtigkeit der Tagesordnung wird eine stärkere Beteiligung als sonst erwartet.

I. A: gez.: Fritz Jahr, Obermeister.

Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede der Provinz Hannover, Schaumburg-Lippe und Oldenburg.

Protokoll der schriftlich einberufenen Versammlung im Hotel Battermann zu Hannover am 25. Juli 1928.

8 Uhr 55 eröffnet der Vorsitzende die Versammlung und heißt besonders die anwesenden Vertreter aus anderen Städten willkommen. Nachdem anschließend zu Punkt 1 der Tagesordnung ein Schreiben des Reichsverbandes verlesen und die näheren Gesichtspunkte dazu erläutert wurden, auch verschiedene Kollegen in der Aussprache dazu das Wort ergriffen hatten, welche einmütig die Maßnahmen des Reichsverbandes billigten, kam folgender Beschluß einstimmig zur Annahme:

„Die Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede der Provinz Hannover, Schaumburg-Lippe, Oldenburg billigt die Haltung des Reichsverbandes in der Frage gegen den Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur. Es ist nicht angängig, daß abermals die Fachgeschäfte bei der bevorstehenden Propaganda mit Warenhäusern und Galanteriewarengeschäften durch ein und dasselbe Werbeplakat in einen Topf geworfen werden. Vielmehr ist es empfehlenswert, durch ein zugkräftiges Sonderplakat den Mitgliedern des Reichsverbandes eine Sonderstellung einzuräumen. Die Vereinigung erwartet trotzdem, daß der Reichsverband weitere Verhandlungen mit dem Zentralausschuß

für Deutsche Schmuckkultur pflegt um weitmöglichste Einigkeit in der zu veranstaltenden Werbewoche zu wahren.“

Der vorgeschlagene Werbespruch des Reichsverbandes kann nicht restlos gefallen und muß notwendig überprüft werden. Herr Reimers, Hildesheim, wird beauftragt, einige Vorschläge auszuarbeiten.

Zu Punkt 2 der Tagesordnung verliest der Vorsitzende einen Schriftwechsel des Reichsverbandes mit den Handelskammern Pforzheim, Hanau und Schwäbisch Gmünd sowie mit dem Grossistenverband betr. Ausverkäufe in der Juwelierbranche. In der anschließenden Aussprache kam die einmütige Ablehnung von Ausverkäufen zur Geltung. Folgender Vorschlag des Herrn Höfer:

„Die Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede der Provinz Hannover, Schaumburg-Lippe, Oldenburg lehnt Ausverkäufe im Juweliergewerbe entschieden ab, da diese der Lage nicht gerecht werden sondern nur schädigend für das gesamte Gewerbe wirken. Den einzelnen Handelskammern ist diese Ansicht unverzüglich zur Kenntnis zu geben“

wird einstimmig angenommen. Zu diesem Punkt wird von einem Kollegen mitgeteilt, daß auch die Uhrmacher-Zwangsinnung Hannover denselben Standpunkt vertritt.

Zu Punkt 3 der Tagesordnung werden die vorliegenden Muster des Verbandsabzeichens zur Anbringung im Schaufenster herumgereicht und allgemein als gut befunden, welches auch durch sofort getätigte Bestellungen bestätigt wird.

Zu Punkt Verschiedenes gibt der Vorsitzende einige eingegangene Briefe zur Kenntnis, deren Angelegenheiten nach kurzer Aussprache erledigt sind. Ein Schreiben des Reichsfachausschusses betr. Lehrlinge wird ebenfalls zur Kenntnis gegeben. Dieserhalb soll eine Rundfrage an sämtliche Mitglieder zur beschleunigten Beantwortung gerichtet werden. Gleichzeitig soll auch sämtlichen Mitgliedern der Inhalt eines weiteren Schreibens betr. Besteckpreise zur Kenntnis gegeben werden.

I. A.: E. Sewig, 1. Vors. Fr. Gehrke, 2. Schriftführer.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-Zwangs-Innung zu Berlin.

Verhandlungsbericht

über die 3. ordentliche Innungsversammlung am Montag den 16. April 1928 19 Uhr im kleinen Saal der Bismarckfestsäle Berlin, Neue Grünstr. 28.

Um 20 Uhr eröffnet der Obermeister die der Ferienzeit wegen nur schwach besuchte Versammlung mit Begrüßung der anwesenden Kollegen.

Punkt 1: Die Niederschrift der letzten Innungsversammlung wird angenommen.

Punkt 2: Die Kollegen R. Spälher, Friedrichsgracht 38, H. Zühlicke, Wallstr. 14, J. Spangenberg, Josephstr. 12, A. Petry, Neue Grünstr. 21, sind als Mitglieder aufgenommen.

Punkt 3: Die Ausstellung der Lehrlingsarbeiten im Kunstgewerbe-Museum findet im September statt. Die Gehilfenprüfung wird so zeitig erfolgen, daß die Prüfungsarbeiten noch mit ausgestellt werden können, ebenso können die Prüfungsarbeiten vom Frühjahr 28 ausgestellt werden. Die Anmeldung zur Ausstellung muß bis zum 31. August 1928 bei der Handwerkskammer Berlin erfolgen.

Punkt 4: Für die Ausstellung ist eine Kommission von 6 Kollegen gewählt worden.

Punkt 5: Berlin im Licht: Der Verein Berliner Kaufleute und Industrieller beabsichtigt im Herbst, Berlin 3 Tage im Licht erstrahlen zu lassen. Straßen, Häuser und Schaufenster sollen festlich erleuchtet sein, Luft und Dampferkorsos werden veranstaltet und zum Schluß ist ein Ball bei Kroll geplant. Um diese Propaganda für Berlin recht wirkungsvoll zu gestalten, sind die Innungen gebeten worden, ihren Mitgliedern die Beteiligung an dieser Veranstaltung zu empfehlen. Von dem zu erwartenden Fremdenstrom erhofft man eine allgemeine Belebung des Berliner Geschäfts.

Anfragen hierüber sind an den Obermeister Herrn E. Eichendorff, Elsässerstr. 9a, zu richten.

Punkt 6: Unter Mitteilungen des Vorstandes gibt der Obermeister 2 Geburtstage und 1 Sterbefall bekannt. Die Kollegen Max Rost und Otto Schulz feierten ihren 60. Geburtstag. Der Obermeister sprach beiden im Namen der Innung die herzlichsten Glückwünsche aus. Der Kollege Illig ist im frühen Mannesalter verstorben. Die Versammlung ehrt den Toten durch Erheben von ihren Plätzen. Der Obermeister gibt verschiedene Eingänge bekannt, unter anderem auch, daß Postnachnahmen immer eingeschrieben verschickt werden müssen, da die Post sonst evtl. Schäden nicht ersetzt.

Punkt 7: Keine Frage.

Punkt 8: Die Herren Kollegen, welche zum 1. Oktober d. J. Lehrlinge einstellen wollen, werden gebeten, dies schon jetzt dem Obermeister mitzuteilen, damit die Anforderung beim Berufsamt rechtzeitig erfolgen kann.

Die Meisterprüfung findet Ende September bis Anfang Oktober statt. Anmeldungen hierzu müssen 4 Wochen vorher bei dem Vorsitzenden der Meisterprüfungskommission Herrn Otto Ragus, Berlin, Seydelstr. 31, eingereicht werden.

Nach Schluß der Versammlung blieben die Kollegen in Gemeinschaft mit dem Sängerchor Berliner Goldschmiede noch einige Stunden in fröhlicher Stimmung zusammen. Durch die vom Chor in bekannter glänzender Weise vorgetragenen Darbietungen gewürzt, verfloß die Zeit nur zu schnell. Da die Veranstaltung allgemeinen Beifall gefunden hat, soll sie gelegentlich wiederholt werden.

Emil Eichendorff, 1. Oberm. Albert Omankowsky, Schriftf.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Eine größere Bewegung war an den Metallmärkten mit Ausnahme von Blei auch während der Berichtszeit nicht festzustellen und man kann im großen und ganzen sowohl in Amerika als auch in Europa eine stärkere Zurückhaltung der Verbraucher beobachten als vorher. Die statistische Lage hat sich verschlechtert und ein Überblick über die erste Hälfte des laufenden Jahres zeigt bei den meisten Metallen eine Zunahme der Erzeugung, während der Verbrauch in allen Gebieten sich nicht im Verhältnis zur gesteigerten Produktion entwickelt hat.

Am Kupfermarkt sind Preisveränderungen nur bei Rohkupfer eingetreten. Der englische Kurs war für Prompt und Termin am 20. Juli $62^{15}/_{16}$ zu $63^{5}/_{16}$ Pfund und am 2. August $62^{1}/_{2}$ zu $62^{15}/_{16}$. Elektrolytkupfer blieb dagegen in London mit $69^{1}/_{4}$ Pfund unverändert, ebenso war der amerikanische Kurs mit 14,75 zu 14,80 Cents derselbe wie in den Vorwochen. Die deutsche Elektrolytnotiz beläuft sich auf $139^{3}/_{4}$ M. Der Kartellverkaufspreis ist bei 15 Cents geblieben. Die Welterzeugung hat sich vergrößert. Sie ist im Juni auf 159 000 Tonnen von 156 400 Tonnen gestiegen. Die deutsche Kupfereinfuhr belief sich im Juni auf ca. 19 400 Tonnen und konnte sich auf dem Niveau des Vormonats ungefähr halten.

Am Bleimarkt war das Geschäft belebter. Von London ging eine Bewegung aus, die zu größeren Transaktionen des Handels führte. Man ist der Ansicht, daß in der Bleiwirtschaft das niedrigste Kursniveau erreicht ist und daß sich infolgedessen

Bleigeschäfte mit weniger Risiko abwickeln lassen als Transaktionen bei Zink und besonders bei Zinn. Auf Grund der statistischen Lage läßt sich kaum eine nennenswerte Heraufsetzung der Preise erwarten. Die Bleiwelterzeugung betrug im April 144 600, im Mai 146 300 und im Juni 145 800 amerikanische Tonnen. Die deutsche Bleieinfuhr ist beträchtlich zurückgegangen. Sie betrug im Juni nur 9700 Tonnen statt etwa 11 000 Tonnen im Mai und 11 100 Tonnen im April. Der Berliner Preis für Prompt und Termin war am 20. Juli 42 zu 43 M., am 1. August $41^1/_2$ zu $42^3/_4$ und am 3. August 42 zu $43^1/_4$ M. Die Londoner Kurse wurden am 20. Juli mit $20^3/_4$ zu $21^1/_8$ Pfd., am 1. August mit $20^7/_8$ zu $21^3/_{16}$ und am 3. August mit $21^1/_{16}$ zu $21^3/_8$ Pfund angegeben. Das Geschäft war außerordentlich lebhaft und es wurden größere Umsätze erzielt. Der amerikanische Preis blieb mit 6,20 Cents unverändert.

Am Zinkmarkt wird die statistische Lage für die Preisbildung von immer größerer Wichtigkeit, da von dem neugegründeten Kartell nicht die geringste Aktivität zu spüren ist und das statistische Büro in Brüssel bisher auch noch nichts von dem Ergebnis seiner Beobachtungen über die Vorräte und die Höhe der Erzeugung publiziert hat. Vorläufig ist man für die Beurteilung des Marktes nur auf die amerikanischen und die deutschen Angaben angewiesen. Es steht danach fest, daß sich die Welterzeugung im ersten Halbjahr 1928 im Verhältnis zur selben Zeit des vergangenen Jahres stark nach oben entwickelte. Die Weltbestände betrugen am 1. Juli fast 64 000 Tonnen statt 56 000 Tonnen Anfang Januar. In Deutschland war der Preis für Hüttenzink am 20. Juli 50 zu $49^1/_2$ M., am 1. August $49^1/_2$ zu $48^3/_4$ und am 3. August etwas fester mit 50 zu 49 M. Der amerikanische Kurs ist ohne zwingenden Grund von 6,20 auf 6,25 Cents erhöht worden. Das Geschäft soll sich dort in den letzten Tagen etwas gebessert haben, da die Verbraucher mehr Material aufnahmen. Die englischen Preise gingen bis auf $24^{11}/_{16}$ zu $24^{15}/_{16}$ Pfund zurück. Die deutsche Einfuhr war im Juni niedriger als im Mai und April.

Am Zinnmarkt waren die Schwankungen wieder außerordentlich groß. Die Preisbewegung ist aber nach vorübergehender Erholung wieder nach unten gerichtet. Amerika notierte am 20. Juli 47,50 Cents, am 24. Juli 49 und am 3. August 47,75 Cents. Der englische Preis für Standard war am 20. Juli $215^3/_4$ zu $212^1/_4$ Pfund, am 26. Juli $221^1/_8$ zu $218^1/_2$ und am 3. August $213^3/_8$ zu $212^1/_8$ Pfund. Die Zufuhren aus den Straits und Malaienstaaten waren außerordentlich groß, so daß wahrscheinlich per Ultimo Juli eine Vermehrung der Weltbestände eingetreten ist. Innerhalb der letzten Woche hat der Konsum besser gekauft als vorher. In Hamburg war der Preis am 20. Juli 440 zu 431 M. und am 2. August 434 zu 431 M.

An den Edelmetallmärkten spielten die letzten Vorgänge in der Platinwirtschaft wieder eine Rolle und veranlaßten die Händler, besonders in London, zu Kombinationen über eine bevorstehende Verständigung der großen Erzeugergruppen. Auch

in der Tagespresse in Deutschland befaßt man sich mit diesem Problem und glaubt, daß die jetzt aufgenommenen Verbindungen zwischen den Russen und einem größeren französischen Konzern als eine Vorstufe zu einer Kartellierung anzusehen sind. Es ist bekannt, daß die Russen bis vor zwei Jahren ca. ständig Platinmaterial nach Frankreich lieferten und zwar an solche Firmen, mit denen bereits in der Vorkriegszeit größere Verträge bestanden haben. Es ist also durchaus nichts außergewöhnliches, wenn die Geschäftsbeziehungen zu Frankreich wieder aufgenommen werden. Die französischen Platinraffinerien hatten schon in der Zeit vor 1914 Bedeutung für den Weltmarkt. Wenn die französischen Häuser auch gewisse Verbindungen mit den großen englischen Konzernen unterhalten, so ist kaum anzunehmen, daß bei den jetzt aufgenommenen russisch-französischen Verhandlungen die Kartellfragen eine Rolle spielen. Der Platinmarkt hat sich in der letzten Zeit so grundlegend verändert, daß eine Stabilisierung schwieriger denn je ist. Außerdem darf nicht vergessen werden, daß die Russen wesentlich billiger herstellen und liefern können als die Produktionsgesellschaften in Kolumbien, in Kanada und besonders in Südafrika. Am Goldmarkt war wieder außerordentliche Bewegung festzustellen. Die Deutsche Reichsbank zählte innerhalb der Berichtszeit zu den großen Käufern. Sie konnte infolge der Erreichung des Goldeinfuhrpunktes sehr viel Material hereinnehmen. Interessant sind die Auslassungen des Vorsitzenden der Südafrikanischen Standard-Bank. Dieser wies auf der letzten Generalversammlung darauf hin, daß mit einer geringeren Ausbeute im südafrikanischen Golderzbergbau für die nächste Zeit zu rechnen ist, da verschiedene Läger erschöpft sind. Durch die großen Anforderungen der Notenbanken an den Londoner Markt könnte eine Knappheit eintreten, die für die ganze Weltwirtschaft eine Gefahr bedeute. Auf Grund der letzten Produktionsergebnisse ist für den Augenblick mit einer fühlbaren Knappheit an Gold kaum zu rechnen. Der Silbermarkt war ungleichmäßig. In der letzten Woche ist eine Belebung eingetreten durch die erneute Verschlechterung der japanischen Valuta. Die Händler im fernen Osten nahmen wieder einige Spekulationskäufe vor. Die Großhandelspreise für Edelmetalle an den maßgebenden internationalen Börsenplätzen waren folgende: New York: Silber am 20. Juli 58,62 Cents, am 27. Juli 59,87, am 3. August 58,87 Cents. Platin 72—76 Dollar, Iridium 270—300, Palladium 45—49 Dollar. London: Silber am 20. Juli $27^{1}/_{16}$ zu 27 d, am 26. Juli $27^{7}/_{16}$ zu $27^{3}/_{8}$ d, am 2. August $27^{1}/_{2}$ d. Platin 15—17 Pfund, Palladium 10—12 Pfund, Iridium 55—60 Pfund, Gold am 20. Juli 84 sh $10^{1}/_{2}$, am 2. August 84 sh $11^{1}/_{2}$. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Feinsilber am 20. Juli $80^{1}/_{2}$ zu 82 M., am 31. Juli 81 zu $82^{1}/_{2}$ M. und am 2. August $80^{3}/_{4}$ zu $82^{1}/_{4}$ M. je Kilo. Platin, offiziell 9,50—11 M. je Gramm. In den letzten beiden Wochen wurde vorübergehend Altplatinmaterial etwas fester. Kleinere Partien wurden am Berliner Platz mit 9,80 M. je Gramm aufgenommen. Feingold 2,80—2,83 M. je Gramm.

Antwerpen (3. August).

Der Markt ist lebhaft und gut von Ausländern besucht. Achtkant und Melees sind sehr gefragt. Für Fantasie in jeder Größe ist Interesse.

Die Fabrikanten fangen jetzt an, sich für die kommende Saison einzudecken.

Auch am Rohmarkt herrscht befriedigender Umsatz.

Die Gegenströmung gegen die geplante Konkurrenzindustrie in Südafrika beginnt immer stärkeren Umfang anzunehmen. So sind jetzt die verschiedenen Fachorganisationen der Diamantarbeiter übereingekommen, ihren Mitgliedern zu verbieten, in Südafrika als Lehrmeister aufzutreten. Sie sollten weder mit der Firma Rosenstrauch und Korb noch mit einer anderen Firma einen Vertrag eingehen. In ihrem Aufrufe führten sie aus, daß die Gründung einer bodenständigen Industrie wohl im

Interesse der Union liege, die ihre Bodenschätze voll und ganz ausnützen will, aber kaum im Interesse der europäischen Schleifindustrie.

Es ist zur Genüge bekannt, daß von Antwerpen in besonders großem Maße nach den Vereinigten Staaten geschmuggelt wird. Wie das Allg. Handelsblatt berichtet, sollen in den Vereinigten Staaten jährlich für 500 Millionen Dollar Juwelen verkauft werden, die nicht den Zoll passiert haben. Aus diesem Grunde hat der Fiskus eine Diamantenbrigade ins Leben gerufen, deren Zentrale in Paris ist. Am hiesigen Platz ist eine Filiale davon. (Noch weitere sind in London, Berlin und Brüssel.) Diese Amtsstellen sollen ein Augenmerk haben auf solche amerikanische Käufer, die nach Europa kommen, um Juwelen zu kaufen. Diese werden an die Schmuggler gegeben, die dafür 8% bekommen. (Der amerikanische Zoll beträgt 70%.) Doch gibt es auch sogenannte Amateurschmuggler. Das sind reiche Amerikaner, die irgendwo in Europa Schmuck kaufen und diesen ohne Zoll einführen wollen. Hierfür sind wieder einzelne Agenten, die über Europa verstreut sind, angestellt. Die ertappten Sünder haben 25% Buße vom Wert der geschmuggelten Ware zu zahlen, wovon wieder 25% der betreffende Agent erhält. Im vergangenen Jahr sollen 800 000 Dollar an Buße eingenommen worden sein, die zum großen Teil durch derartige Amateurschmuggler geliefert wurden.

London (4. August).

Wir berichteten an anderer Stelle in der vorigen Nummer von der Abreise Sir Ernest Oppenheimer nach Südafrika und brachten diese Abreise in Verbindung mit der vom Syndikat geplanten Errichtung einer einheimischen Schleifindustrie. Doch geht hier in eingeweihten Kreisen noch eine andere Lesart um, die die Abreise in Zusammenhang bringt mit der Anstellung neuer Mineningenieure, die im Auftrag der Anglo American Company weitere Felder erschließen sollen. Vor der

Abreise sprach Sir Ernest in einem Interview sich sehr hoffnungsvoll über die künftige Schleifindustrie aus. Man habe mit einer großen Zahl Schleifer Verträge abgeschlossen und in den nächsten 14 Tagen sollen die ersten 50 hinüber kommen. Eventuell will man auch in Johannesburg und Kapstadt Schleifereien gründen. Er äußerte sich weiterhin noch, daß man dem Handel nicht diene, wenn man, wie es jetzt aus Belgien und den Niederlanden geschehe, derartige Gegenströmungen hervorrufe.

Der Markt ist sehr ruhig. In Geschliffen ist schlechtes Angebot und daher auch mäßiger Umsatz. Wir befinden uns eben immer noch in der Hauptreisezeit des Jahres. Nur am Rohmarkt waren viel auswärtige Käufer hier und gelangten zu einigen beachtlichen Abschlüssen.

Sonst wird aus Johannesburg berichtet, daß die Regierung in Namaqualand das Erschließen neuer Diamantfelder gestatten will, aber vermutlich nur solchen, die dort ansässig sind. Weiterhin soll das Suchen auf den Grund und Boden in Privateigentum beschränkt bleiben, wo sich die Krone den Anspruch auf alle gefundenen Edelsteine vorbehalten hat. Ein weiteres Freigeben von Diamantfeldern soll von der Lage in der Diamantindustrie abhängen.

Anders sieht die Situation aus in einem Bericht des Südwestafrikanischen Diamantsyndikats an den Völkerbund. Unter anderem wird mitgeteilt, daß die Produktion und der Absatz noch immer stark von der Alluvialproduktion bedrängt würde und daß infolge der unsicheren Lage eine Einschränkung der Produktion beabsichtigt werde. Man spricht von einer Herabsetzung auf 5% der normalen Leistung.

Amsterdam (4. August).

Zurzeit herrscht durch die Olympischen Spiele Hochbetrieb. Käufer sind aber nicht viel festzustellen, besonders fehlen die Amerikaner, die sonst immer das Hauptkontingent gestellt haben. Von den europäischen Käufern erhofft man nach Beendigung der Reisezeit eine stärkere Belebung des Marktes. Zum Teil sind die Ursache für die verminderte Kauflust bei den Fabrikanten die festen Rohpreise.

Am geschliffenen Markt sind sizes gefragt in guten und mittleren Qualitäten. Melees und Kleinbrillant finden Interesse. Für Fantasie sind immer Abnehmer vorhanden. In Rosen ist guter Umsatz.

Am Rohmarkt ist Nachfrage nach geeigneter großer Rohware. Für Melees und Gesägt ist Interesse. Kleine, runde Ware ist gesucht.

Interessant ist die Ansicht von Sir David Harris, des Vorsitzenden der Jagersfontein Mining, über die Errichtung der Schleifindustrie. Er meint, wenn zu Kimberley soviel Diamanten geschliffen werden, daß die Amsterdamer und Antwerpener Schleifindustrie dadurch Schaden erleidet, würde nur Arbeitslosigkeit entstehen und hierdurch auch die Minengesellschaften benachteiligt werden. Die europäischen Schleifer sollen nur

wirksame Mittel anwenden, um ein eventuelles Unheil zu verhüten. Die Amsterdamer Schleifereien können ihre Diamanten zweifellos auch aus anderen Ländern beziehen und nicht nur aus Südafrika.

Die Ausfuhr aus den Niederlanden nach den Vereinigten Staaten betrug im Monat Juni an geschliffenen Diamanten 14 522 Karat im Werte von 1 890 902 Dollar; an Rohdiamanten 1913 Karat für 28 999 Dollar und Industrieware 285 Karat für 14 231 Dollar.

Das Edelmetall auf der Leipziger Herbstmesse 1928.

Die Entwicklung des deutschen Schmuckes geht ausgesprochen nach der Seite eines gewählten Geschmacks. Man kann ganz deutlich sehen, wie die Ansprüche des Publikums an Schmuck, Ziergeräte und Uhren immer stärker werden und wie sich die Produktion darauf einstellt. Infolgedessen ist es für den Einzelhandel unbedingt Notwendigkeit, mit dem Ausmaß dieser Entwicklung in stetiger Fühlung zu bleiben, um Umsätze des Lagers zu sichern, die übermäßige Restbestände vermeiden. Auch in der Preisgestaltung ist es zu endgültigem Abschluß noch nicht überall gekommen. Immer wieder werden preissparende Methoden in der Herstellung durchgesetzt, so daß gute und formvollendete Ware in Aufmachung angeboten werden kann, die beim Publikum anspricht und auch im Preise starke Verkaufsfähigkeit erhält. Der Einkauf dieser Waren verlangt deswegen fortgesetzte Orientierung und Vergleiche. Das beste Mittel zu diesen Feststellungen ist ein Besuch der Leipziger Messe (Herbstmesse 1928: 26. August bis 1. September), wo in drei Meßhäusern geschlossen eine Übersicht über die gesamte Produktion des deutschen Schmuckgewerbes gewonnen werden kann. Auf der Schmuckmesse selbst sind noch teilweise Preisgestaltungen möglich.

Aus allen diesen Gründen hat sich der Einzelhandel im Schmuckgewerbe immer stärker daran gewöhnt, die Leipziger Messe zu besuchen und sich dort in wichtigen Fragen, die unter Umständen ausschlaggebend die Umsatzfähigkeit seiner Waren beeinflussen, zu orientieren.

Das Meßabzeichen für die Leipziger Herbstmesse 1928. Das Meßabzeichen für die Leipziger Herbstmesse 1928 (26. August bis 1. September), mit dem in diesen Tagen rund 400 Verkaufsstellen im ganzen Reiche beliefert worden sind, kostet im



Vorverkauf bis zum Tage vor Meßbeginn 3 Mark, wenn das Abzeichen und die Ausweiskarte mit übereinstimmender Kontrollnummer der vorangegangenen Frühjahrsmesse zurückgegeben wird, sonst 5 Mark. Zur Messe in Leipzig selbst greift ein erhöhter Preis Platz.

Denjenigen Meßbesuchern, die bis zum 19. August ihr Meßabzeichen erworben und die dem Meßabzeichen anhängende Postkarte dem Leipziger Meßamt eingesandt haben, wird wiederum kostenlos ein Branchenführer des Amtlichen Leipziger Meßadreßbuches zugesandt.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1235. Wer ist der Hersteller oder Lieferant von schnellfließendem Messinglot, sog. Trompeterlot, welches nach dem Löten eine schöne gelbe Farbe behält?

Nr. 1236. Kann mir ein Kollege eine Firma nennen, welche elektrischen Doppeldraht herstellt, der bei leisestem Druck Kontakt gibt?

Nr. 1237. Welche Firma liefert kleine Kultusgegenstände in Silber? Angebote mit Preis erwünscht.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Auszeichnung

Düsseldorf-Gerresheim. Die Firma Walter Starck, Fabrik chemischer Erzeugnisse, hat auf der in Solingen stattgehabten Gastwirte-, Fach- und Gewerbeausstellung am 11. Juni d. J. die Goldene Medaille und am 22. Juli auf der Hagela in Iserlohn die Goldene Medaille auf Starck's Silberputz-Fabrikate erhalten.

Jubiläen.

Karlsruhe. Das Uhren-, Gold- und Silberwarengeschäft von Karl Jock, kann auf sein 30jähriges Bestehen zurückblicken.

Bensheim. Das 90jährige Geschäftsjubiläum feierte dieser Tage das altrenommierte Uhren- und Goldwarengeschäft von Heinrich Klein. Zugleich begeht der jetzige Inhaber, Philipp Klein, sein 50jähriges Jubiläum als Leiter seines vom Vater 1838 gegründeten und von ihm 1878 übernommenen Geschäfts, das sich dann unter ihm zur heutigen Höhe entfaltet hat. Er hat seinen Sohn, Heinrich Klein, als Teilhaber in den Geschäftsbetrieb aufgenommen, so daß dieser ununterbrochen in den Familien Klein verblieb und nunmehr in der dritten Generation dieser Familie sich befindet. Es dürfte wohl das älteste oder eines der ältesten Juweliergeschäfte in Hessen und weiterer Umgegend sein.

Leipzig-Li. Firma E. Sonntag & Sohn, Inh. Paul Sonntag, Kuhturmstraße 1, Juwelen, Uhren, Bestecke, Optik, feierte kürzlich das 50jährige Jubiläum.

Pforzheim. Juwelier Karl Weiss hat sein Geschäft von Simmlerstraße 6 nach Simmlerstraße 5 verlegt.

Zur **SCHEIDUNG** aller

edelmetallhaltigen Rückstände wie
BARREN, GEKRÄTZE, FEILUNGEN
usw. sowie zur Herstellung sämtlicher
LEGIERUNGEN u. LOTE empfiehlt sich

C. HAFNER, PFORZHEIM, Gold- u. Silberscheide- u. Legier-Anstalt
Gegründet 1850

Firma Carl Grah, Stahlwarenfabrik
Gegründet 1875

Ohligs 11
bei Solingen



EINZIGE SPEZIALITÄT:

Alle Arten von Klingen und Oberteilen
aus Stahl, Reinnickel, Alpaka, Bronze

Klingen aus rostfreiem Stahl in Ia Qualität

Papier-Bedarf!

Wir empfehlen:

Seidenpapiere
Packpapiere
Papier-Watte
Echte Watte

Muster kostenfrei!

Carl Schleicher & Schüll, Düren (Rhld.)

Heimerle & Meule A.-G. Pforzheim

Gegründet 1845

Kehrets-Fabrik, Gold-, Silber-Scheide- u. Probier-Anstalt, Platin-Affinerie
Fernsprecher 2618 u. 2619

Filiale: Zerrennerstrasse 5 (Fernsprecher 203)

Bank-Konto: Rheinische Kreditbank, Filiale Pforzheim. — Reichsbank-Giro-Konto. — Postscheck-Konto: Amt Karlsruhe Nr. 3553.

Scheidung und Ankauf
von edelmetallhaltigen Rückständen jeder Art

Herstellung von sämtlichen Legierungen und Loten in Blech- und Drahtform für die Edel- und Unedelmetall-Industrie sowie Metall-Salzen und galvanischen Bädern

Ergebnis des Flume-Wettbewerbs

Auf Einladung der Firma Rudolf Flume, Berlin, trat das Preisgericht zum Flume-Wettbewerb für die Gruppen B, C und D zusammen.

Nach einer Vorbesichtigung der Entwürfe der Gruppe A begann das Preisgericht um 11 Uhr die eingegangenen Arbeiten für die Gruppen B, C und D zu werten. Herr Dr. Ing. h. c. Kollmar war leider durch Krankheit verhindert, an der Sitzung teilzunehmen. In Übereinstimmung mit der Firma Rudolf Flume und den Preisrichtern wurde Herr Uhrmachermeister Albert Bätge als Ersatzmann gebeten. Das Preisgericht setzt sich demnach zusammen aus den Herren Bätge, Berlin; König, Halle, Kames, Berlin; Gerlach, Leipzig und Ziegler, Berlin als Mitinhaber der Firma Rudolf Flume.

Eingegangen sind für
Gruppe B 41
Gruppe C 67
Gruppe D 157 Arbeiten.

Nach eingehender Besichtigung und Besprechungen der Einsendungen in Gruppe B kommt das Preisgericht zu dem einstimmigen Beschluß, daß keine eingesandte Arbeit die Zuteilung eines Preises rechtfertigt. Immerhin sind eine Reihe von Arbeiten eingegangen, die neue Ideen oder besonderen Fleiß in der Ausführung zeigen.

Das Preisgericht beschließt, die zur Verfügung gestellte Summe unter folgende eingereichte Arbeiten zur Aufmunterung und Anerkennung zu verteilen:

Kennwort:
Was Sie sich wünschen. 150 Mk. (37) Bernhard Jasmand, Dresden-Loschwitz.
Serie. 75 Mk. (1140) Kurt Baer, Frankfurt a. M.
Reklame-Schirm. 75 Mk. (1096) Erich Patznick, Berlin-Charlottenburg.
Tafelsilber. 50 Mk. (17) E. Baginski, Lötzen.
Silber 1264. 50 Mk. (7) Hanskar Seliger, Berlin.
Feier. 50 Mk. (29) Franz Johannknecht, Düsseldorf.
Versilberte Bestecke, Sommertisch, Kakteen. 50 Mk. (22, 23, 24) Albert Stotz, Heilbronn.
Das Schaufenster im Schmuckwaren- und Uhren-Einzelhandel. 50 Mk. (16) N. Gans, Emden.
Werbungswoche. 50 Mk. (28) Eugen Lachenmann, Reutlingen.
Excelsior. 50 Mk. (35) Franz Johannknecht, Düsseldorf.
Wer rastet, der rostet. 50 Mk. (1039) Walter Rahn, Falkenstein.
Architektur. 50 Mk. (27) O. W. Sickelka, Köln.

Zusammen 750 Mk.

In Gruppe C waren keine Arbeiten eingegangen, die in dieser Gruppe für eine Prämiierung für reif anerkannt werden konnten.

Für die Gruppe D lagen die meisten Einsendungen vor, jedoch wurde festgestellt, daß ein großer Teil der eingesandten Ideen nicht neu, vielfach sogar durch den Zentralausschuß für deutsche Schmuckkultur und andere Stellen bereits ausgeführt waren oder sich in der Ausführung befinden. Auch hier kam das Preisgericht zu dem Beschluß, keine Prämiierung vornehmen zu können, jedoch wurden die nachfolgenden Einsender in Anerkennung für fleißige Arbeit, Interesse und Anregungen mit 50 Mark belobt:

Kennwort:
Flaschenpost. 50 Mk. (1014) Herbert Kanzler, Berlin.
Columbus. 50 Mk. (1017) E. Hinrichs, Wesermünde-Lehe.
Butz. 50 Mk. (1021) Hans Raquet, München.
Firma-Firma. 50 Mk. (1057) Adolf Schlüter jr., Minden.
Schmücke Dich. Juwelen. 50 Mk. (561, 562) Carl Gündle, Schwäb. Gmünd.
Chamois-karmin. Weiß-grün. Rezept. Blau-gold. 50 Mk. (547, 548, 549, 550) Paul Schönfeld, Leipzig.

Zusammen 300 Mk.

Die nicht verteilten 1450 Mark werden für die weitere Bearbeitung der Frage der Schmuckpropaganda zur Verfügung gehalten. Der Zentralausschuß für deutsche Schmuckkultur wird in Gemeinschaft mit der ausschreibenden Firma Wege für eine zweckmäßige Verwendung suchen.

Durch die Ausschreibung wurden, wenn das Ergebnis auch nicht befriedigt hat, vielfache Anregungen gegeben, und infolgedessen wurde erreicht, daß weitere Kreise auf die Schmuckpropaganda und ihre Möglichkeiten hingewiesen wurden; es ist zu hoffen, daß für die Zukunft ein wesentlicher Antrieb zur Förderung der Schmuckpropaganda gegeben ist. Ferner wurden die Schwierigkeiten aufgezeigt, die einer wirksamen Schmuckpropaganda in der praktischen Ausführung entgegenstehen und für die Zukunft sind Hinweise gegeben, wie man der praktischen Lösung aller dieser Fragen näher kommen kann.

AUS DEM WERKUFA

Werk- und Fachbund Deutscher Edelschmiede E. V.
Berlin W 8, Kronenstr. 68—69. — Telefon: Merkur 5141

Jahresversammlung 1928 in Leipzig.

Hierdurch laden wir unsere Mitglieder, sowie jeden Kollegen, der Interesse an unseren Bestrebungen hat, zu unserer diesjährigen Versammlung in Leipzig vom 23.—24. September herzlichst ein.

Als Programm und Tagesordnung ist Folgendes vorgesehen: 22. Sept. 9.30 Uhr gemeinsame Vorstand- und Ausschußsitzung im Hotel Grüner Baum, Königspl.

Tagesordnung:

1. Geschäftsbericht
2. Kassenbericht
3. Kassenprüfung
4. Vorschläge für die Wahlen
5. Vorbesprechung der Tagesordnung
6. Verschiedenes.

Um 15 Uhr hat die Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt Deutscher Goldschmiede E. G. m. b. H. ihre ordentliche Generalversammlung vorgesehen.

Um 20 Uhr geselliges Beisammensein.

23. September 9.30 Uhr Beginn der Versammlung im Hotel Grüner Baum, Königsplatz. Nach $1^1/_2$ stündiger Mittagspause Fortsetzung bis 16.30 Uhr. Hierauf Besichtigung der Scheideanstalt mit Vorführungen.

Um 19 Uhr ein Vortrag über Edelsteine mit Lichtbildern. Abends zwangloses Beisammensein.

24. September 9.30 Uhr Fortsetzung der Versammlung. Schluß gegen 2 Uhr.

Tagesordnung für den 23. und 24. September.

1. Begrüßung
2. Geschäftsbericht
3. I. Kassenbericht
   II. Bericht über Kassenprüfung
   III. Entlastung des Schatzmeisters und der Vorstände
4. Wahlen
   I. Wahl des Vorsitzenden
   II. Wahl der Vorstandsmitglieder
   III. Wahl der Ausschußmitglieder
   IV. Wahl eines Presseausschusses
5. Innere Organisation
6. Anträge
7. Unser Fachzeichen
8. Bericht der Lehrlingskommission
9. Unsere Richtpreise
10. Festsetzung des Jahresbeitrages
11. Wahl des nächsten Tagungsortes
12. Verschiedenes.

Weitere ergänzende Mitteilungen evtl. in den nächsten Nummern der Fachblätter.

Werk- und Fachbund Deutscher Edelschmiede E. V.
„Werkufa" Der Vorstand.

Aus Innungen und Vereinen

Zwangsinnung der Gold- und Silberschmiede und Juweliere des Regierungsbezirks Erfurt.

Vom 1.—16. September findet in Erfurt im Gildehaus eine Schau des Erfurter Handwerks unter dem Titel: Vom Lehrling zum Meister, statt. Die Kollegen Denner, Glaser und Mayer werden gemeinschaftlich eine Werkstatt stellen. Alle Kollegen werden gebeten, einige gute Stücke, welche in eigener Werkstatt angefertigt sind, zwecks Ausstellung sofort an den Obermeister einzusenden mit Angabe ob Lehrlings-, Gesellen- oder Meisterarbeit. Auch wird allen Kollegen der Besuch dieser Schau dringend empfohlen.

Die Herbsthauptversammlung findet im Oktober in Langensalza statt, verbunden mit der jährlichen Zwischenprüfung der Lehrlinge. Die Arbeiten sind bis spätestens 1. Oktober an den Vorsitzenden der Prüfungskommission, Kollegen Oswald Glaser, einzureichen. Es sind nachfolgende Arbeiten auszuführen:

Erstes Lehrjahr

1. Ein Trauring mit Silberlot gelötet und geschmirgelt.
2. Ein Drahtring mit Facetten ringsum gefeilt.
3. Ein Chaton 8 Bogen Größe für ca. 1 Kar.
4. Eine Schnörkelpartie aus Messerdraht.
5. Eine Schnörkelpartie aus eingeschnitten flachgewalztem Draht.
6. Ein beliebig getriebenes Blatt.

Zweites Lehrjahr

1. Ein Chatonring für $^1/_2$—1 kar. fertiggeschliffen und poliert.
2. Ein Alliansring für 3 Perlen gebohrt.
3. Ein Anhänger nach eigenem Entwurf.

Drittes und viertes Lehrjahr

1. Ein Chatonring $^1/_2$—1 kar. fertig gefaßt.
2. Ein montierter Ring mit einem oder mehreren Steinen ausgefaßt.
3. Anhänger oder Brosche nach eigenem Entwurf mit einem oder mehreren Steinen ausgefaßt.

Gravierproben und Skizzenbücher sind mit vorzulegen. Die Arbeiten sind aus unedlem Metall auszuführen, auf einen Karton, Größe 15×20 cm, aufzunähen und verbleiben Eigentum der Innung.

Der Vorstand. I. A.: Chr. Franz Mayer, Schriftführer.

Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede der Provinz Hannover, Schaumburg-Lippe und Oldenburg.

Das in unserer Nr. 17 vom 11. August veröffentlichte Protokoll der 1. Hauptversammlung vom 24. Juni 1928 in Göttingen bedarf folgender Berichtigungen:

Es muß heißen: Ferner führt Herr Höfer an, daß das verarbeitete Platin mit 950/000 gestempelt werden solle (statt 925).

Ferner: Als Fachausschußmitglied wird Herr Reimers, Hildesheim, gewählt (statt Reimer, Peine).

Protokoll der Freien Vereinigung der Dortmunder Goldschmiede und Graveure.

Der erste Vorsitzende, Kollege Leverentz, eröffnet abends um 9 Uhr am 2. Juli die monatliche Versammlung.

Der Kassierer Franz Drapal erstattet den Kassenbericht, der momentan äußerst günstig ist. Die Freie Vereinigung hatte vom hiesigen Handwerksamt den ehrenvollen Auftrag, für die Maler-Innung, welche ihr 50jähriges Bestehen feierte, eine silberne Ehrenkette anzufertigen und hat den Auftrag zur vollen Zufriedenheit des Auftraggebers ausgeführt. Alle hiesigen Tageszeitungen haben die Kette im Bild gebracht und beigefügt, daß auch in Dortmund die edle Goldschmiedekunst noch ausgeübt wird.

Auf allgemeinen Wunsch wird beschlossen, das Fachzeichen des Werkufa, welches ganz hervorragend in der Ausführung ist, gemeinsam zu bestellen und zu führen, so daß wir vielleicht mit Recht sagen können: „Dortmund ist die erste Stadt in Deutschland, wo jeder Goldschmied sein Fachzeichen am Hause hat".

Es wird auch u. a. an die Schulden der Vereinigung gedacht und den Zahlungsverpflichtungen nachgekommen.

Dann wechselt das Thema, und wir kommen auf eine unliebsame Konkurrenz zu sprechen, die sich hier niedergelassen hat und mit ganz unmöglichen Preisen Kundschaft zu locken versucht.

Kollege Neff regt an, einen Fachzeichnen-Kursus abzuhalten und moderne Technik usw., daselbst zu besprechen. Sämtliche Kollegen wollen sich daran beteiligen und Kollege Känz hat sich freundlichst bereit erklärt, den Kursus abhalten zu wollen.

Nach Zahlung der Beiträge wird mit einem Hoch auf den Werkufa die Versammlung geschlossen und man geht „zum Gemütlichen" über. gez. Franz Drapal, Schriftführer.

Juweliere, Gold- und Silberschmiede, sowie Graveur-Zwangs-Innung zu Glogau.

Am Sonntag den 2. September 1928 findet in Sagan, Hotel goldne Krone, die 52. Hauptversammlung statt.

Abfahrt Glogau 10.15 Uhr, Sonntagsfahrkarten 4. Kl. 2.10 Mk., Rückfahrt Sagan 20.48 Uhr. Nach der Ankunft 12.36 Uhr Rundgang durch Sagan mit seinen schönen Bürgerhäusern. Besichtigung der Kirche mit wertvollen Kundstschmiedearbeiten, Holzschnitzereien und Grabdenkmälern. 2 Uhr Gelegenheit zu Mittagessen zu niedrigem Preise; Teilnehmer wollen sich vor dem Rundgang dieserhalb mit Herrn Kollegen König in Verbindung setzen. 2.30 Uhr dortselbst Innungshauptversammlung.

Tagesordnung:

Geschäftliche Mitteilungen
Wahlen für den Vorstand und die Kommissionen
Bericht über den schl. Verbandstag 26. August 1928 Görlitz.
Vortrag des Direktoriumsmitgliedes Herrn Kollegen Georg Püschel, Breslau 2, Gartenstraße 63, über Reichsverband
Verschiedenes.

4 Uhr Besichtigung des Schlosses mit seinen wertvollen Altertümern sowie des Parkes.

Die Innungsmitglieder werden gebeten, an der Tagung in Görlitz des Provinzial-Verbandes schlesischer Juweliere, Gold- und Silberschmiede, E. V., Breslau, am 26. August 1928 vormittags 11 Uhr, Elisabethstraße 41, teilzunehmen. Anmeldungen bis 23. August an Herrn Goldschmiedemeister Scholze, Görlitz, Struvestraße 7.

Es wird gebeten, den Angestellten Gelegenheit zu geben, an der Tagung teilzunehmen, gleichzeitig wird gebeten, zwecks Vornahme der Wahlen für den Gehilfen-Ausschuß die beschäftigten Gehilfen anzumelden und dies bei Änderungen nachzuholen, zwecks Führung der Listen.

Der Vorstand:
Arthur Harmsen, Obermeister, Georg Sendler, Schriftf.

Landesverband Thüringen der Juweliere, Gold- und Silberschmiede.

Am Sonntag den 9. September vorm. 10½ Uhr findet in Gotha, Hotel Stadt Coburg, die Hauptversammlung statt.

Tagesordnung:

Reichsverbandstag
Anträge
Verschiedenes
Bericht und Vortrag (Koll. Denner).
Anschließend Ausflug und gemütliches Beisammensein.

I. A. d. Vorstandes Carl Koch.

Zwangsinnung der Gold- und Silberschmiede und Juweliere Sitz Weimar.

Am Sonntag den 9. September vorm. 9½ Uhr findet in Gotha, Hotel Stadt Coburg, die Herbstversammlung statt.

Tagesordnung:

Zwischenprüfung der Lehrlingsarbeiten
Innungsangelegenheiten
Anschließend Landesverbandstagung.

Die Lehrmeister haben Lehrlingsarbeiten vorzulegen oder einzusenden. Auskunft über benötigte Quartiere erteilt Kollege Weibezahl, Gotha.

i. A. d. Innungsvorstandes Carl Koch, Obermeister.

Der Rheinisch-Westfälische Verband der Uhrmacher und Goldschmiede

hält seine Jahrestagung 1928 vom 22.—24. September in Aachen im alten Kurhaus ab. Mit der Tagung ist eine große Fachausstellung bzw. Fachmesse verbunden, zu der nur Fachangehörige Zutritt haben.

Fachschulnachrichten

Am Gmünder Forschungsinstitut findet in der Zeit vom 1. bis 4. Oktober ein Kurs im Legierungsrechnen statt, in welchem Aufgaben aus der Praxis und für die Praxis behandelt werden. Daneben werden praktische Übungen im Schmelzen von Legierungen und Feststellung des Platin-, Gold- und Silbergehaltes durch Strich- und nasse Proben abgehalten. Das nähere Programm ist gegen Einsendung von 50 Pfg. vom Sekretariat des Forschungsinstituts erhältlich.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Bewegung an den Metallmärkten

Trotz der ungünstigen statistischen Lage bei allen vier Hauptmetallen hat sich innerhalb der Berichtszeit die Stimmung an den Metallmärkten gebessert und es sind Kurssteigerungen, die bei Blei besonders stark waren, eingetreten. Für diesen Tendenzumschwung sind weniger wirtschaftliche als rein psychologische Momente maßgebend, so daß die Bewegung doch einen mehr spekulativen und unsicheren Charakter hat.

Am Kupfermarkt war die Lage stabil. Der Verkaufspreis des europäischen Kartells beträgt 15 Cents für Elektrolyt und in Neuyork hat man einen Verkaufspreis von 14,75 Cents für Loko und 14,80 Cents für Prompt und Termin. Der deutsche Elektrolytkupferpreis ist angeblich mit Rücksicht auf die leichte Steigerung des Dollarkurses von 139¾ auf 140 M. erhöht worden. Rohkupfer ging zuerst innerhalb der Berichtszeit im Preise so stark zurück, daß vorübergehend mit 124¾ M. die niedrigste Notierung während der letzten Zeit in Berlin erreicht wurde. Mit Rücksicht auf die Befestigung von Blei aber ist der Preis bis zum 16. August auf 126 M. gestiegen. Die amerikanischen Gesamtkupferbestände sind bis zum 30. Juni auf 310 300 Tonnen gestiegen, doch ist, ganz allgemein betrachtet, die Situation besser als im vergangenen Jahre, wo die Gesamtbestände am 30. Juni über 354 000 Tonnen betrugen. Die Weltkupfererzeugung war im Juli um ca. 5000 Tonnen niedriger als im Juni.

Am Bleimarkt ist eine Hausse eingetreten. Mit Ausnahme von Amerika ist an allen Plätzen eine starke Kurssteigerung zu verzeichnen, so daß die jetzt gültigen Preise die höchsten seit Anfang des Jahres sind. Die Ursache dieser Preisbewegung hat, wie in der Einleitung bereits angegeben, hauptsächlich einen rein psychologischen Charakter. Über das neugegründete Bleiinstitut in den Vereinigten Staaten liegen Einzelheiten vor, wonach die führenden Bleihüttenkonzerne Amerikas dem Institut angehören. Von der Herausgabe einer ausführlichen Statistik über Erzeugung, Verbrauch und Vorräte verspricht man sich den ersten Ansatz zu einer Regelung der ungünstigen Verhältnisse in der Bleiwirtschaft. In London spielte ein Gerücht über eine internationale Bleikonferenz eine sehr große Rolle. Die Preise waren in Berlin am 1. August 41½ zu 42¾ M., am 16. August 44½ zu 44 M. In London an den gleichen Tagen 20⅞ zu 21 $^{3}/_{16}$ Pfund, 22 zu 21⅞ Pfund. Der amerikanische Preis ist mit 6,20 Cents nicht verändert worden.

Der Zinkmarkt wurde von der festen Haltung der Blei- und Kupfermärkte auch in den letzten Wochen nicht beeinflußt. Die Meldung, daß in den ersten Tagen des September in Brüssel eine neue Konferenz mit den Amerikanern über eine endgültige Stabilisierung stattfindet, machte absolut keinen Eindruck. Die Nachfrage in Europa ist schlecht, so daß das Angebot auch in Feinzink noch größer wurde. Die Weltvorräte sind nach den neuesten Brüsseler Berechnungen bis Anfang Juli auf 64 200 Tonnen gestiegen von zirka 56 000 Tonnen Anfang Januar. Terminzink kostet in Berlin jetzt 50 zu 49 M. und Feinzink 52½ zu 53½ M. je 100 Kilo. Der amerikanische Preis bleibt mit 6,25 Cents fest, da sich das Geschäft dort gebessert hat. In London kostete promptes Zink am 17. August 24⅝ Pfund und Terminzink 24¾ Pfund. Die Kurse haben sich etwas abgeschwächt.

Am Zinnmarkt haben sich auffallenderweise die hohen Kurse halten können, trotzdem die statistische Lage alles andere als günstig ist. Die Juliverschiffungen aus dem Straits allein betrugen etwa 10350 Tonnen. In der ersten Hälfte des laufenden Monats sind aus allen Gebieten mit Einschluß Boliviens sehr große Mengen versandt worden. Die Londoner Spekulation hat einen gewissen Erfolg zu verzeichnen. Sie konnte fast ununterbrochen zwei Wochen hintereinander den Markt stützen. Der Preis für Lokozinn betrug am 3. August in Neuyork $47^3/_4$ Cents, am 17. August $48^3/_4$ Cents. Der Kurs für Standard in London an den gleichen Tagen war $213^3/_8$ zu $212^1/_8$ Pfund, 216 zu $211^1/_4$ Pfund. Der Hamburger Preis ging bis auf 440 M. für promptes Zinn herauf. Die Kauftätigkeit des Konsums war in den letzten Tagen etwas besser. Die amerikanische und auch die englische weißblechindustrie ist zurzeit gut beschäftigt.

An den Edelmetallmärkten war das Geschäft wieder nicht gleichmäßig. Für Platin und Platinmetalle sind die Umsätze zurzeit in Amerika und in Europa außerordentlich gering und die Tendenz ist unsicher. Mit Ausnahme von Iridium ist ein sehr großes Angebot zu verzeichnen, so daß sich die inoffiziellen, d. h. die wirklichen Handelspreise, an allen Börsen senkten. Die leichte Befestigung, die vor wenigen Wochen am Berliner Markt für Altplatinmaterial beobachtet wurde, ist einer erneuten Abschwächung gewichen und der Handel hat ein ganz geringes Kaufinteresse. Der Konsum hält sich außerodentlich zurück. Die unsichere Konjunktur und die zunehmende Geldknappheit gestatten es nicht, daß man größere Eindeckungen in Edelmetallrohstoffen vornimmt, so daß speziell die deutschen Märkte im Zeichen der geringen Konsumkauftätigkeit stehen. Ein Beweis für die veränderte Tendenz ist der auffallende Kursrückgang für Platin und Silber in Pforzheim. Bisher war es selbst bei ausgesprochener Baisse möglich, eine Kleinigkeit mehr als an den anderen Plätzen im süddeutschen Industriebezirk zu erzielen, so daß der Platzhandel zwischen Berlin, Hamburg und Pforzheim bzw. mit Hanau und Schwäb. Gmünd für den Handel oft lohnte. Die Silberpreise haben sich auf ihrem bisherigen Niveau trotz der ungünstigen Statistik halten können. Für Rechnung Indiens und Chinas wurden in letzter Zeit wieder spekulative Transaktionen unternommen, die im Zusammenhang mit der unsicheren Wirtschaftslage im fernen Osten und der schwachen Haltung der japanischen Valuta stehen .Es ist aber kaum anzunehmen, daß sich die hohen Silberpreise auf die Dauer halten werden, da die Marktbefestigung hauptsächlich von der abwartenden Haltung der amerikanischen Erzeuger abhängt. Über den Ausgang des Prozesses der amerikanischen Produzenten gegen die Regierung haben wir geschrieben und früher oder später werden die Amerikaner ihre Entschlüsse gegenüber dem Exportgeschäft in Silber fassen müssen. Genau so wie bei Platin ist auch für Silber eine geringe Kauftätigkeit des Konsums in Deutschland zu verzeichnen. Das Goldgeschäft bleibt lebhaft. Die Käufe der Deutschen Reichsbank hielten an, während die Bank von England mit Rücksicht auf die Abschwächung des Pfundkurses außer aus Südafrika kaum Material hereinnehmen konnte. Die Großhandelspreise für Edelmetalle wurden an den maßgebenden Plätzen wie folgt genannt: Neuyork: Silber am 1. August $59^1/_4$ Cents, am 6. August $58^3/_4$ Cents, am 16. August $59^1/_8$ Cents. Platin nach $73^1/_2$ zu 78 Dollar 74 zu 76 Dollar. Palladium ging von 46 zu 49 Dollar auf 42 zu 47 Dollar herunter. Iridium 280 zu 300 Dollar. Osmium 55 zu 65 Dollar. London: Silber am 1. Aug. $27^1/_4$ d, am 8. August $27^3/_{16}$ und am 16. August $27^3/_8$ zu $27^5/_8$ d für Loko und Lieferung. Gold am 1. August 84 sh $11^1/_2$, am 16. August 84 sh 11. Platin 15—17 Pfund, Palladium $10^1/_4$ bis $12^1/_2$ Pfund, Osmium 12—14 Pfund, Iridium 57—60 Pfund. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit zirka 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 1. August 81,25 zu 82,75 M., am 10. August 81 zu $82^1/_2$ M., am 16. August 80,50 zu 82 M. je Kilo. Feingold 2,80—2,83 M. je Gramm, Platin 9,50—11 M. je Gramm. Technisch reines Platin kostet ungefähr 11,50 M., Juwelierplatin 11 M. und Iridium 50 M. je Gramm.

Die Gesamtwirtschaftslage des Handelskammerbezirks Pforzheim im Juli

weist gegenüber dem Vormonat keine wesentlichen Änderungen auf, insbesondere wenn man die Jahreszeit berücksichtigt, die für diesen Bezirk nicht günstig ist. Es ist deshalb begreiflich, daß die Aufträge zurzeit zurückgegangen sind. In den Arbeitslosenzahlen kommt das aber noch nicht zum Ausdruck, im Gegenteil, die Zahl der Arbeitslosen ist von 830 auf 689, die der Krisenfürsorge von 455 auf 188 zurückgegangen. Zum großen Teil beruht das auf einer besseren Arbeitsgelegenheit für weib-

Edelmetallpreise

	9. 8. 28	10. 8. 28	13. 8. 28	14. 8. 28	15. 8. 28	16. 8. 28	17. 8. 28	20. 8. 28	21. 8. 28	22. 8. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. –	9.50/11.—	9.50/11. –	9.50/11.—	9.50/11.	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/282)	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	80.75/82.25	81.—/82.50	81.—/82.50	81.—/82.50	80.75/82.25	80.50/82.—	80.50/82.—	80.50/82.—	80.50/82.00	80.50/82.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814
Silber „ „	81.—/82.10 bis 83.60	81.50/82.50 bis 84.—	81.25/82.40 bis 82.90	81.25/82.40 bis 83.90	81.—/82.20 bis 83.70	81.—/82.— bis 83.50	81.—/82.10 bis 83.60	80.75/81.90 bis 83.40	81.00/82.10 bis 83.60	81.00/82.00 bis 83.50
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—			9.50/11.—	9.50/11.—	9.50 - 11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.— - 28.20	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	80.75/82.25	81.—/82.50	81.-/82.50	81.—/82.50	80.75/82.25	80.50/82.—	80.50/82.50	80.50/82.—	80.25,82.00	80.50/82.—
London:										
Platin Unze £	17	17	17	17	17	17	17	17	17	—
Gold „ sh	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/10^3/_4$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	$84/11^1/_2$	—
Silber „ d	$27^5/_{16}$	$27^1/_4$	$27^1/_4$	$27^3/_{16}$	$27^1/_8$	$27^3/_{16}$	$27^3/_{16}$	$27^3/_{16}$	$27^1/_8$	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 13. Aug. bis 19. August 1928:	82.—	86.—	94.—
„ „ 20. „ „ 26. „ „	82.—	86.—	94.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

		Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 22. August 1928.	1 g M.	O.us	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

liche Arbeitskräfte, die jedoch mit der Lage der Industrie nichts zu tun hat. Die Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie ist in ihren Hauptzweigen noch voll beschäftigt. Es wird nur über sehr schlechten Zahlungseingang und über Rückgang der Aufträge geklagt, insbesondere was das Ausland betrifft. Im Ausland macht sich ausländische Konkurrenz immer mehr geltend. In den Europa-, besonders in den Balkanstaaten ist es Österreich, das aber auch die deutsche Detailkundschaft besucht und auch dort größere Posten Gold- und Silberwaren absetzen konnte. Im Überseegeschäft wird über die Erstarkung der Konkurrenz in Argentinien und Brasilien geklagt. Eine Anzahl Artikel kann dorthin überhaupt nicht mehr ausgeführt werden, da sie dort im Land billiger herzustellen sind. Die Zahl unserer exportfähigen Artikel vermindert sich ständig, wenigstens soweit die obigen Länder in Betracht kommen, da unsere Waren dort nachgemacht und billiger verkauft werden, als es von Deutschland aus möglich ist. In der Uhren- und Uhrgehäusefabrikation ist gegenüber dem Vormonat sowohl im Geschäftsgang wie auch im Beschäftigungsgrad keine wesentliche Veränderung eingetreten. Allgemein wird über starke Preisdrückerei von seiten kleiner Firmen geklagt. Die Beschäftigung in feinversilberten Metallwaren ist noch unverändert. Auch der Eingang kurzfristiger Orders ist befriedigend. Dagegen stößt die Industrie mit der Preiserhöhung vom Mai beim Export teilweise auf Schwierigkeiten, speziell in solchen Ländern, wo mit französischer und italienischer Konkurrenz zu kämpfen ist. Die Lage für schwer versilberte Tafelgeräte und Bestecke ist befriedigend, ebenso auch der Auftragseingang.

Obersteiner Marktbericht.

Die Lohnbewegung hat sich diesmal etwa sechs Monate hingezogen; der Schlichter hat wiederholt die Vermittlung versucht und mehrere Schiedssprüche erlassen, die jedoch jedesmal von der Gewerkschaft abgelehnt wurden, die offenbar mit mit aller Gewalt auf einen Streik hingearbeitet hat, um damit ihre an sich schwache Mitgliedschaft zu verstärken. Bei dieser Entwicklung muß wiederholt festgestellt werden, daß das Schlichtungswesen in seiner jetzigen Form zu einer sinnlosen Einrichtung herabgewürdigt worden ist und das Vertrauen aller Beteiligten verloren hat. Im Lohnkampf ist es also tatsächlich zu einem lendenlahmen Teilstreik gekommen, da der weitaus größte Teil der Arbeiterschaft von einem Streik überhaupt nichts wissen wollte. Auch dieser Teilstreik wäre ergebnislos verlaufen, da die meisten der bestreikten Firmen durch Umgruppierung und Ergänzung der Belegschaften den Betrieb mehr oder weniger normal durchführen konnten. Da jedoch einer der größten Betriebe des Platzes, der total stillgelegt war, weder die nötige Widerstandskraft, noch das Verständnis für das Gesamtinteresse aufbringen konnte, wurde der Verband der Unternehmer durch dieses Mitglied gezwungen, Verhandlungen anzubahnen, die mit schweren Opfern zur Beilegung des Streiks führten.

Der Friedensschluß brachte für dieses Jahr eine schwere Lohnerhöhung und eine weitere sehr einschneidende Erhöhung für das nächste Jahr; unter diesen Bedingungen wurde der Wirtschaftsfriede bis zum Ende des kommenden Jahres gesichert. Die gewaltige Erhöhung der Herstellungskosten wird dadurch gesteigert, daß die gesamten Hilfsbranchen des Platzes ihrerseits zu einer Verständigung gekommen sind und die Preise der Halbfabrikate in einem sehr bedeutendem Umfange erhöhten. Diese enorme Verteuerung sollte natürlich ebenfalls auf die Verkaufspreise abgewälzt werden, die aber vorläufig um nur 10 Prozent erhöht wurden. In einem gewissen Umfange ist diese Erhöhung durchgeführt und bewilligt worden, da ja den Fabrikanten, die schon die ganzen Erhöhungen seither aus ihrer Tasche getragen hatten, diesmal keine andere Möglichkeit geblieben ist.

Die Folgen dieser Preiserhöhung kommen zunächst zum Ausdruck durch auffallende Zurückhaltung der Besteller, die zum Teil in der Voraussicht dieser Lohnerhöhung frühzeitig ihren Bedarf eingedeckt haben. Weitere Folgen werden sein:

1. Der verstärkte Abbau teuerer Arbeitskräfte und deren Ersatz durch geringer bezahlte und damit das weitere Ansteigen der Arbeitslosigkeit gerade der älteren Jahrgänge.

2. Das Eingehen und Zahlungsschwierigkeiten von schwächeren Betrieben.

Zur Zeit der jetzigen rückläufigen Konjunktur sind diese Lohnerhöhungen eine unverantwortliche Versündigung an der Volkswirtschaft, die sich in nicht zu ferner Zeit an allen Beteiligten bitter rächen wird.

Die Beschäftigung der einzelnen Betriebe ist zurzeit ziemlich dürftig, da bei der Kundschaft die gekauften Waren sehr langsam abgehen und das schlechte Wetter während des ersten Teils des Sommers für den Verkauf von Galanteriewaren außerordentlich hindernd war. Die hereinkommenden Aufträge sind infolgedessen auch im Umfang äußerst geringfügig, und gerade an diesen kleinen Bestellungen bleibt dem Hersteller sowieso kaum ein Nutzen übrig.

Die Zahlungsverhältnisse haben sich weiterhin verschlechtert, namentlich wird sehr geklagt über die Verhältnisse in Ungarn, Rumänien, Türkei und sonstigen exotischen Ländern, so daß man sich hier immer mehr von diesen Geschäften zurückziehen will.

Die Netto-Ausfuhrvergütung für das verarbeitete Eisen nach Abzug der verschiedenen Gebühren beträgt zurzeit etwa 3 Mk. per 100 Kilo, und für Messing wurde dieser Satz auf 6 Mk. bemessen. Der Vergleich dieser Sätze ergibt, daß die Vergütung für Messing eine viel zu gerinfügige ist, und um wirklich auf Ausfuhrmöglichkeit fördernd zu wirken, muß dieser Satz unter allen Umständen von dem Messingverband angemessen erhöht werden.

Der Streik in der Rheinschiffahrt hat die Kohlenversorgung der hiesigen Betriebe sehr behindert, da die französische Leitung der Saarbergwerke, die die obere Nahegegend versorgen, von ganz Süddeutschland bestürmt wurden und natürlich aus dieser Notlage weitgehendste Vorteile gezogen hat.

Die Rationalisierung der hiesigen Betriebe ist nach Lage der ganzen Industrie nur in geringem Umfange möglich und natürlich eine Kapitalfrage. Ein wesentlicher Vorteil kann jedoch hierdurch in den seltensten Fällen für die Kalkulation erreicht werden, da derartige Neuerungen meist bei der Gleichartigkeit vieler Betriebe sehr rasch Allgemeingut werden und dann bei

dem scharfen Konkurrenzkampf nur der Kundschaft zugute kommen.

Von der bevorstehenden Leipziger Herbstmesse erwartet man hier keine besonderen Ergebnisse, da ja die Herbstmesse für die ganze Export-Industrie nur geringe Bedeutung hat.

Die Mode scheint neuerdings den Schmuck wieder mehr zu begünstigen, und man ist bestrebt, sich diesen Verhältnissen soviel als möglich anzupassen.

Paris (18. August).

Das Geschäft bewegt sich in mäßigen Grenzen, was auf Konto Reisezeit zu buchen ist. Anderseits kaufen die Amerikaner, die sonst gute Kunden sind, mit großer Vorsicht. Es nahen die Präsidentenwahlen, und man will sich vor Überraschungen sichern.

Am geschliffenen Markt sind große Steine gesucht, aber sehr schwer aufzutreiben. Dagegen hat der Achtkant- und Meleesmarkt keine günstige Konjunktur. Zurzeit ist Fantasieschliff große Mode. Viele haben sich deshalb auf die Fabrikation von Fantasieware gelegt.

Am Rohmarkt ist die Lage unverändert.

Die Erregung, die sich in Amsterdam und Antwerpen über Südafrika erhob, findet hier wenig Widerhall, da die französische Schleifindustrie hierdurch weniger betroffen wird.

An Löhnen der Diamantarbeiter ist die Indexziffer zugrunde gelegt. Man hat festgestellt, daß sie seit Januar dieses Jahres um 2 Prozent monatlich gestiegen sind.

Mit Oktober findet hier der zweite Internationale Juwelierkongreß statt, der sich mit allen die Branche betreffenden Fragen beschäftigen wird.

London (17. August).

Die Marktlage ist jetzt noch ruhig. Doch wenn man die vergangenen Monate übersieht, muß man sagen, daß das Geschäft im großen und ganzen nicht unbefriedigend gewesen ist.

Große Nachfrage besteht für Fantasieschliff. Auch Melees fangen an wieder mehr zu interessieren. Baguettes finden immer Abnehmer.

Aus Kapstadt wird gemeldet, daß Anfang August die Grundsteinlegung der ersten Schleiferei zu Kimberley stattgefunden hat. Anwesend waren mehrere Minister, sowie Mitglieder des Parlaments und Senats. Die Schleiferei wird mit den modernsten Maschinen ausgestattet, die von einer Antwerpener Firma geliefert werden. Bei dieser Gelegenheit soll ein Minister geäußert haben, daß sich nunmehr die Diamantenkäufer nicht mehr nach Hatton Gaden, dem Londoner Diamantenmarkt, begeben sollen, sondern nach Kimberley. Andererseits wandte er sich gegen die Entschließungen der Amsterdamer Organisationen der Facharbeiter, die neue Industrie in Südafrika zu boykottieren. Er führte aus, daß er dann seinerseits zu durchgreifenden Gegenmaßregeln schreiten würde. Das sind kühne Worte für den Anfang, ob sie berechtigt sind, wird die Zukunft lehren.

Aus „The Afrikan World" entnehmen wir einige interessante Ziffern über die südafrikanische Diamantenproduktion. So erfährt man, daß es innerhalb des Syndikats verschiedene Strömungen gab, die zu Spaltungen geführt haben. Und dann auch, wie gefährlich die alluviale Produktion den Trusts geworden ist. Man braucht nur Zahlen sprechen zu lassen. So sind in den zehn Jahren der Lichtenburger Fundstellen für 1 854 550 Pfund Sterling gegraben worden und in der Zeit danach von Dezember 1926 bis Oktober 1927 für 6 258 300 Pfund Sterling. Was das heißen will, versteht man erst, wenn man weiß, daß die vier großen Gesellschaften innerhalb zweiundeinhalb Jahren für 23 057 000 Pfund Sterling produziert haben und davon werfen sie nur zwei Drittel auf den Markt, um ihn nicht zu überladen. Ein Drittel wird zurückbehalten. In diesem Jahre beträgt der Durchschnittspreis pro Karat 69 sh. 1927 betrug er nur 55 sh, was durch die weniger gute Qualität der alluvialen Produktion zu erklären ist.

Die Gesamtproduktion betrug im Jahre 1927 12 392 308 Pfund Sterling. Diese ungeheure Steigerung ist ebenfalls nur durch die alluviale Produktion hervorgerufen.

Amsterdam (18. August).

Trotz der Reisezeit ist ein bemerkenswertes Aufleben des Geschäftes zu verzeichnen. Die Kauflust hat sich für einzelne Artikel verstärkt. Auch sind ziemlich viel Auslandskäufer hier.

Am geschliffenen Markt war Interesse nach guten Qualitäten Sizes, wobei die Nachfrage das Angebot übersteigt. Weiße und blauweiße Piqués waren gesucht. Die groben Qualitäten sind knapp, da die Fabrikanten dieser Waren ihr Personal eingeschränkt hatten. Die Preise sind dementsprechend hoch. In den geringeren Qualitäten sind Viergräns gesucht. In Melees und Kleinbrillant war etwas Geschäft. Rosen wurden mäßig umgesetzt.

Am Rohmarkt war Kloffel gesucht, aber selten. Interesse war für Melees und grobe Industrieware.

Messen und Ausstellungen

Sonderschau moderner Beleuchtungskörper auf der Leipziger Herbstmesse vom 26. August bis 2. September 1928

Im Zentralmeßpalast 2. Stock, Zimmer 57, und Grimmaische Straße 25, Ecke Ritterstraße, wird eine Sonderschau moderner Beleuchtungskörper veranstaltet, deren Besuch jedem Fachmann aufs angelegentlichste empfohlen werden kann.

Die Tatsache, daß führende Kräfte, wie Architekt Professor F. A. Breuhaus u. a. eine größere Kollektion modernster Lichtträger in Metall und Glas für die neuen Patinierungs- und Handarbeitstechniken der Württ. Metallwarenfabrik entworfen haben, die in Leipzig zur Ausstellung kommen, läßt diese Sonderschau als ein Ereignis im Kunstgewerbe und der Beleuchtungsindustrie erscheinen.

Eine in Kunstdruck ausgeführte Broschüre mit vielen Abbildungen steht Interessenten gerne zur Verfügung.

Bücherbesprechungen

„In Zahlungsschwierigkeiten", von . . . (dem Verfasser der Advokatenkniffe). 260 Seiten, Preis gebunden Mark 6.50. Max Hesses Verlag, Berlin-Schöneberg.

In unserer Zeit der schwersten wirtschaftlichen Not jedenfalls ein aktuelles Buch und m. W. das erste überhaupt, das zum Schutz des Schuldners geschrieben wurde. Wir haben den Krieg, die Revolution und Inflation noch nicht vergessen und kämpfen alle um unser täglich Brot. Natürlich kommt es da auch einmal vor, daß der Gläubiger seinen Schuldner gar zu hart anfaßt oder daß der in die Enge getriebene Schuldner Mittel und Wege anwendet, die ihn mit dem Gesetz in Konflikt bringen. „Der Staat bietet nicht die Hand dazu, daß seine Beamten den Schuldner bis aufs Hemd ausziehen", heißt es auf Seite 131 des obigen Buches. Durch eine Reihe von Vorschriften schützt er den wirtschaftlich Schwachen gegen die Skrupellosigkeit des Gläubigers, aber auch den geschädigten Gläubiger gegen die Tücke und Hinterlist des Schuldners. In mehr als 400 Artikeln gibt das vorliegende Buch auf all die brennenden Fragen Antwort, die man in seiner Notlage nicht gern an andere, nicht einmal an seinen Rechtsfreund richtet. Zusammenfassend kann ich nur sagen, daß das sachkundige und gemeinverständliche Buch dem ganzen Heer der finanziell Bedrängten die wertvollsten Dienste leisten wird.

Sokolowsky, Dr. phil. Alexander, Carl Hagenbeck und sein Werk. Verlag E. Haberland, Leipzig 1928. Leinen geb. M. 12.– Der durch seine biologisch-wissenschaftlichen Arbeiten und als naturwissenschaftlicher Schriftsteller bekannte Hamburger Gelehrte gibt im obigen Verlag ein Werk heraus, das ein allge-

meines Interesse beanspruchen kann. Als ehemaliger wissenschaftlicher Assistent des verstorbenen Herrn Carl Hagenbeck, des Gründers des Tierparks in Stellingen, war es ihm vergönnt, den Aufbau desselben mitzuerleben und in seiner Eigenschaft als wissenschaftlicher Beamter des Tierparks Zeuge der außerordentlichen Einwirkung der nach der genialen Idee seines Chefs erstellten Anlage auf die zahllosen Besucher des Unternehmens zu sein. In äußerst fesselnder Weise, in der die reichen Erlebnisse im Tierpark und die Begeisterung für die ihm gebotene Möglichkeit des Beobachtens wilder Tiere und fremdländischer Völker zum Ausdruck gelangen, versteht es der Verfasser den Leser nicht nur zu fesseln, sondern er läßt ihn Anteil nehmen an den hochinteressanten Vorgängen im Tierpark, mag es sich dabei um Schilderung der Lebensgewohnheiten der Tiere oder der großen Tiertransporte handeln, die von dem bewegten Leben, das in diesem einzigartigen Unternehmen herrscht, Zeugnis geben. Der Autor feiert Carl Hagenbeck als den Erzieher der Volksmassen zur Freude an der Natur, welcher Liebe und Verständnis für die lebenden Tiere erweckt und für den Naturschutz eintritt.

Ein umfangreicher Abschnitt des Werkes handelt von dem Einfluß Carl Hagenbecks auf Tier- und Völkerbiologie. Der unverkennbare Zusammenhang, welcher besteht zwischen der Tierbiologie als Wissenschaft und der Entwicklung des Tierhandels und der damit verbundenen neuzeitlichen Tierschaustellung, wie sie Herr Hagenbeck in seinem Tierpark durchführte, wird ausführlich und eingehend geschildert.

Die Verdienste Hagenbecks für die Förderung der Wissenschaft, sowie die der Volksbildung durch den Import zahlreicher wilder Tiere aus allen Gegenden der Welt, unter denen viele zum ersten Male in die Gefangenschaft nach Europa gelangten, werden gebührend gewürdigt. In dem Abschnitt des Werkes: „Das Tier in der Landschaft“ werden nach tierökologischen Gesichtspunkten die Tiere der verschiedenen Landschaftsgebiete unserer Erde in ihrem Verhältnis zur Umwelt einer Besprechung unterzogen. Am Schlusse des Werkes findet das fremde Völkerleben, das jeweils im Sommer im Tierpark herrscht, eine ausführliche Schilderung.

Die Lektüre des Werkes, das von Anfang bis zum Ende von biologischer Auffassung durchdrungen ist, bietet dem Leser eine Fülle der Anregung, mag es sich dabei um Einblicke in die Tierseelenkunde, in die Vorgänge bei der Tierdressur, um Probleme der Tierakklimatisation u. a. mehr handeln.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1238. Welche Firma liefert Bridge-Spielmarken aus Perlmutter in vier Farben?

Nr. 1239. Welche Firma fertigt Theater-Schmuck und Orden in unecht an?

Personal- und Geschäftsnachrichten

Auszeichnung.

Dem Reichsverband der Deutschen Aluminiumwaren-Industrie e. V, Berlin, ist in Anerkennung besonders wertvoller Leistungen gelegentlich der Ausstellung Berlin 1928 „Die Ernährung“ die höchste Auszeichnung, die zu vergeben war, der Silberne Staatsehrenpreis des Preußischen Ministeriums für Landwirtschaft, Domänen und Forsten zuerkannt worden. Der Reichsverband war bekanntlich auf der Ausstellung mit einem Stande vertreten, der die Entwicklung des Aluminiums vom Rohstoff bis zum Fertigprodukt neben einer Zur-Schaustellung sämtlicher Fertigerzeugnisse zeigte und seitens des besuchenden Publikums die lebhafteste Beachtung fand.

Jubiläen.

Berlin. Am 28. August d. J. blickt Herr Hans Streit auf eine 25jährige Reisetätigkeit bei der Firma Wilh. Müller, Berlin, zurück. Der Jubilar, der weiten Kreisen der Branche bekannt ist, gehört seit seiner Lehrzeit dem Hause Wilh. Müller an.

75jähriges Geschäftsjubiläum der Firma C. F. Merkle, Altona. Am 28. August 1853 wurde von dem Gründer der Firma Herrn Carl Friedrich Merkle, geb. 1824 in Pforzheim, in der Johannisstraße in Altona eine Werkstube zur Herstellung von Goldwaren eingerichtet.

Da in Hamburg von der Zunft die Gründung eines derartigen Betriebes abgelehnt wurde, war C. F. M. gezwungen, in Altona sein Geschäft zu eröffnen. Noch heute führt die Straße an der Grenze Hamburgs den Namen Freiheit, da hier, damals auf dänischem Gebiet, jeder berechtigt war, sein Handwerk auszuüben und sich selbständig zu machen, ohne die Zünfte zu befragen.

Schon nach wenigen Jahren erwiesen sich die Räume als zu klein. Es wurde daher ein neues Lokal in der Holstenstraße bezogen.

Im Jahre 1864 wurde das Grundstück in der Blumenstraße 29 erworben und ein Fabrikgebäude dortselbst angebaut. Die nächsten Jahre brachten der Firma weitere günstige Entwicklung. Leider starb Herr Carl Friedrich Merkle am Jahre 1870 an den Blattern. Nun wurde das Geschäft von seiner Ehefrau Caroline Merkle und dem derzeitigen Prokuristen Herrn Adolf Benning in umsichtiger Weise weitergeleitet.

1882 übernahm Herr Carl Heinrich Wilhelm Merkle die Leitung. Die Firma entwickelte sich dann bald zu einem bedeutendem Unternehmen unter der tatkräftigen Leitung unseres Seniorchefs.

1911 traten beide Söhne Herr Paul und Hugo Merkle in die Firma ein. Eine weitere Ausdehnung des Kundenkreises zog wieder eine Vergrößerung des Betriebes nach sich. Durch Anbau wurde die Fabrik um ein Beträchtliches erweitert.

Krieg und Inflation hinterließen ihre Spuren. Doch ein alter Kundenkreis blieb der Firma erhalten und sind die jetzigen Inhaber stets darauf bedacht, denselben zu erweitern und ihren auf das modernste eingerichteten Betrieb weiter zu vervollkommnen.

Von einer guten Zusammenarbeit mit den Angestellten geben folgende Zahlen Kenntnis:

Herr Friedrich Wilstermann, Goldschmied ist seit 63 Jahren, Herr Friedrich Frommheim, Goldschmied, ist seit 44 Jahren, Herr Rudolf Heutmann, Goldschmied ist seit 43 Jahren bei der Firma tätig.

75 Jahre Spahn'sche Etuisfabrik in Eisenberg (Thür.). Das ist gleichbedeutend mit: 75 Jahre Etuisfabrikation in Deutschland! Der Urenkel des modernen Etuis, dessen gediegene Eleganz und oft künstlerische Ausstattung dem Werte eines vornehmen Schmuckes oder einer guten Uhr angepaßt ist, hat in Deutschland in einer Zeit das Licht der Welt erblickt, die der unsrigen in vieler Hinsicht sehr ähnlich ist. In dem dunklen, stürmisch bewegten Jahre 1848, wo soviel Altes von einer aufkeimenden neuen Entwicklung abgelöst wurde, suchte der Kaufmann Carl Spahn in dem sonst so friedlichen Städtchen Eisenberg die Bürger durch zündende Reden und flammende Gedichte für seine Ideale zu begeistern. Er mußte dafür in die Verbannung gehen und entkam mit knapper Mühe, als Bauer verkleidet, in die Schweiz. In La Chaux de Fonds, durch seine Uhrenindustrie berühmt, erlernte er das Etuimachen, das damals in primitiver Weise noch von Buchbindern ausgeführt wurde. Seine Intelligenz beherrschte das Fach sehr bald. Im fünften Jahre seiner Verbannung hielt es ihn nicht länger. Trotz der drohenden Strafe kehrte er heim. Am Tage nach seiner Ankunft verhaftet, wurde er alsbald vom jungen Landesfürsten begnadigt. Sofort richtete er die Fabrikation ein, die am 27. August 1853 zu laufen begann und sich ungeahnt rasch entwickelte.

Heute mehr denn je betrachtet es die Firma Spahn'sche Etuifabrik als ihre vornehmste Aufgabe, die Fabrikation ganz nach den Grundsätzen modernster Rationalisierung zu gestalten, denn das allein ermöglicht ja heute, den so vielseitig gewachsenen Anforderungen zu entsprechen.

Schwäb. Gmünd. Die große Anzahl Arbeitsjubilare bei der ältesten hiesigen Silberwarenfabrik Gebrüder Deyhle erhielt dieses Jahr weiteren Zuwachs.

Maschinenschleifer Carl Stegmaier und Handschleifer Carl Lang können auf eine 40jährige, Fineur Bernhard Küchle und Weißsieder Friedrich Würz auf eine 25jährige ununterbrochene Arbeitstätigkeit in genannter Firma zurückblicken.

Die Anerkennung ihrer langjährigen treuen Pflichterfüllung fand in einer schlichten Feier, an der die ganze Belegschaft teilnahm, ihren Ausdruck. Der Seniorchef der Firma, Herr Ernst Rust, beglückwünschte die Jubilare und erfreute sie durch Geschenke, wie sie auch seitens ihrer Arbeitskollegen in mannigfacher Weise geehrt wurden.

Geschäftsverlegungen.

Köln a. Rh. Die bekannte Hofjuwelierfirma E. Goldschmidt hat ihre Geschäftsräume von Hohe Straße 68 nach Domkloster 1 verlegt. Die Fernsprechnummern bleiben dieselben (Anno 39 und Anno 99).

Königsberg i. Pr. Juwelier O. Muhlke verlegte sein Uhren-, Gold- und Silberwarengeschäft nach Altstädt, Langgasse 38.

Geschäftserweiterungen.

Krumbach (Schwaben). Die Firma Gebrüder Reiner, Bayr. Silberbesteckfabrik, erweitert ihren Betrieb durch einen stattlichen Anbau. Der Bau geht seiner Vollendung entgegen. Durch Verstärkung der Arbeitskräfte und Rationalisierung der Arbeitsweise erhöht jetzt die Firma ihre Leistungsfähigkeit wesentlich.

Lahr i. B. Die in Juwelier- und Uhrmacherkreisen bestens bekannte Firma Ch. Dahlinger, welche als Spezialität Kartonnagen, Halbetuis und Etuis für Uhren, Gold- und Silberwaren fabriziert, hat einen großen Erweiterungsbau erstellt, wodurch die Belegschaft des Betriebes von 300 auf 400 Arbeiter erhöht werden kann und dadurch die Gewähr für eine prompte Belieferung der Kundschaft gegeben ist.

Verschiedenes.

Hanau a. M. Firma Ludwig Kramer, Großauheim: Inhaber ist der Silberwarenfabrikant Ludwig Kramer in Großauheim. Dem Kaufmann Friedrich Schramm in Großauheim ist Prokura erteilt.

Heubach (Württ.). Süddeutsche Edelmetallwarenfabrik Ges. m. b. H. Die Gesamtprokura des Kaufmanns Christian Häußler ist erloschen.

Hamburg. Gebrüder Schlett, Etuisfabrik, Kl. Burstah 6. Die an J. Schlett erteilte Prokura ist erloschen. Prokura ist erteilt an Emil Heinrich Helbing.

Programm

des Reichsverbandstages in Idar-Oberstein

Montag, den 17. September 1928:

9^{30} Uhr vormittags: Sitzung des Direktoriums im Saalbau Idar — 3^{30} Uhr nachmittags: Sitzung des Reichsfachausschusses ebendaselbst — 8^{00} Uhr abends: Begrüßungsabend in der Turnhalle Oberstein in Anwesenheit der Ehrengäste — Vorträge — Musikalische Veranstaltungen.

Dienstag, den 18. September 1928:

9^{30} Uhr vormittags: Beginn der geschlossenen Mitgliederversammlung im Saalbau Idar — 3^{30} Uhr nachmittags: Besichtigung der Gewerbehalle, der Musterausstellung und verschiedener Schleifereien und Sehenswürdigkeiten in Idar und Oberstein — 8^{00} Uhr abends: Festabend im Saalbau Idar mit Festessen, gesanglichen und theatralischen Veranstaltungen sowie Ball.

Mittwoch, den 19. September 1928:

9^{30} Uhr vormittags: Öffentliche Sitzung im Saalbau Idar, anschließend Lichtbildervortrag in den Schwan-Lichtspielen Idar über Fundstellen von Edelsteinen sowie Vorführung des Industriefilms — 3^{00} Uhr nachmittags: Generalversammlung der Einbruchskasse — 4^{00} Uhr Fortsetzung der Besichtigungen — 7^{30} Uhr abends: Bierabend mit Spießbraten in Oberstein — Beleuchtung der Schloßruine und der Felsenkirche.

Donnerstag, den 20. September 1928:

8^{45} Uhr vormittags: Abfahrt der Kollegen von Idar-Oberstein — 10^{49} Uhr vormittags: Ankunft in Neustadt a. d. Haardt — 12^{00} bis 1^{30} Uhr mittags: Mittagstisch nach Belieben — 2^{00} Uhr nachmittags: Fahrt in Autos durch das Weingebiet und die Weinorte Ruppertsberg, Forst, Deidesheim usw. nach Dürkheim und zur Limburg, Besuch der großen Klosterruine, die von Kaiser Konrad um das Jahr 1009 erbaut wurde. Großartige Fernsicht, unvergleichlich herrlicher Aufenthalt. Erfrischungen und edelste Weine werden kredenzt. Auf der Rückfahrt durch die Weinorte heitere Intermezzi, dargebracht von der Bevölkerung — 6^{00} Uhr abends: Ankunft in Neustadt — 7^{00} Uhr abends: Gemeinsames Abendessen im Hotel Kohler, anschließend Weinprobe von 10 der edelsten Naturweine, darunter süße Spitzenweine. Bei eintretender Dunkelheit feenhafter Blick auf die erleuchtete Stadt — 8^{30} Uhr abends: Bankett, Begrüßung durch die Behörden usw., Vortrag des Herrn Verbandsdirektors Altmann über: „Nutzen der Organisation". Die Pausen werden ausgefüllt durch gemeinsam gesungene Weinlieder sowie heitere Vorträge des bekanntesten und beliebtesten Dialektdichters „Bellemer Heiner". Nach dem Bankett Tanz.

Aus Innungen und Vereinen

Freie Vereinigung Cottbuser Uhrmacher und Juweliere.

Sitzung am 3. September 1928.

Zu der Sitzung sind 12 Herren erschienen.

Das Protokoll wird genehmigt. Kollege Alex berichtet von der Reichstagung in Magdeburg. Kollege Frank ergänzt diese Ausführungen noch. Getadelt wird in scharfen Worten der Versammlungsverlauf resp. die Abstimmung in Sachen „Warenhausbelieferung", in der Versammlung der „Präzisionsgeschädigten" und auch schließlich der Beschluß der „ZentRa"-Versammlung bezüglich Mitgliedschaft der Kollegen, die einer bestehenden Einkaufsgenossenschaft o. ä. angehören.

Die Versammlung ist der Meinung, daß diese Beschlüsse in dieser Fassung nicht zum Segen des Gewerbes gereichen werden resp. ein großes Risiko darstellen oder in sich bürgen.

Es wurde mit Befremden festgestellt, daß die Niederlage der Sächsischen Metallwarenfabrik Aug. Wellner Söhne, Aue i. Sa., in Leipzig, Reichshof, Ecke Grimmaische Straße, Reklame mit der Devise „Wellner-Silber" treibt. Diese Bezeichnung ist unstreitbar irreführend und wohl auch nicht mehr zulässig.

Die Kollegen besprechen und vertagen alsdann noch die Frage der „ZentRa"-Reklame.

Eine rege Aussprache ergibt sich dann noch über „Ausverkaufs"-Fragen.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs)-Innung Berlin Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Die Gehilfenprüfung der Innung findet statt am
Montag, den 24. September 1928,
Dienstag, den 25. September 1928,
Mittwoch, den 26. September 1928
in der Zeit von 8 bis 16½ Uhr in der Kunstgewerbe- und Handwerkerschule Charlottenburg, Wilmersdorfer Straße 166/167, Zimmer 42. Anmeldungen zur Prüfung unter Einreichung der Papiere sowie 12 Mark für Prüfungs- und Ausschreibegebühren nimmt am 10. und 11. September von 16 bis 18 Uhr Herr Goldschmiedemeister Otto Hertling, Berlin-Steglitz, Schadenruthe 21, vorn, I. Treppe, entgegen.

Waldemar Meißner, Prüfungs-Vorsitzender.

Goldschmiede-Zwangsinnung für Ostthüringen zu Gera.

3. Vierteljahrs-Versammlung am Montag, den 20. August 1928, vormittags 9½ Uhr, in Greiz, Grimms Lokal.

Nachdem vor Eintritt in die Tagesordnung Kollege Schurzmann, Greiz, die Erschienenen namens der Ortsgruppe Greiz willkommen geheißen hat, eröffnete in Vertretung des Obermeisters der Schatzmeister Kollege K. Neupert die leider sehr schwach besuchte Versammlung um 9.45 Uhr vormittags.

Zu Punkt 1 berichtet Kollege Neupert über den umfangreichen Schriftwechsel zwischen Reichsverband und Grossisten-Verband betreffs der von Letzterem gewünschten, aber vom Reichsverband abgelehnten Inventur-Ausverkäufe. Die Versammlung erklärt sich einmütig gegen die Einführung von Inventur-Ausverkäufen in unserem Gewerbe. Eine dahingehende Entschließung soll unter eingehender Begründung dem Reichsverband zugeleitet werden.

Zu Punkt 2, Gemeinschafts-Propaganda, berichtet ebenfalls Kollege Neupert. Der Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur wünscht eine Gemeinschaftsreklame des gesamten Schmuckgewerbes, während der Reichsverband eine gesonderte Werbung nur für seine Mitglieder aufziehen will. Eine endgültige Entscheidung seitens des Reichsverbandes ist noch nicht erfolgt. Die Versammlung steht auf dem Standpunkt, daß eine Sonderwerbung innerhalb des Reichsverbandes vorzuziehen ist.

Punkt 3. Die teilweise eingegangenen Zwischenprüfungsarbeiten werden besichtigt und sind im allgemeinen zur Zufriedenheit ausgefallen. Kollege Stoephasius regt an, die besten Arbeiten seitens der Innung zu prämiieren.

Punkt 4. Als Vertreter der Innung zum Reichverband wird Kollege Neupert abgeordnet, im Falle seiner Behinderung Koll. Schurzmann, Greiz.

Punkt 5. Dem Vertreter wird aufgetragen, auf keinem Fall für eine evtl. beantragte Beitragserhöhung zu stimmen. Die vom Reichsverband eventl. eingehenden Anträge sollen vorher besprochen und dem Vertreter Richtlinien gegeben werden.

Nachdem noch verschiedene Eingänge und Anregungen durchgesprochen worden sind, wird beschlossen, die 4. Vierteljahres-Versammlung im November in Gera stattfinden zu lassen. Genaue Angaben darüber werden noch bekanntgegeben.

Schluß 12 Uhr mittags. gez. Thielen, Schriftführer.

Oberschlesischer Provinzialverband der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz.

Wir machen unsere Mitglieder nochmals darauf aufmerksam, daß am 9. September d. J. der siebente Verbandstag unseres Verbandes in Gleiwitz stattfindet. Am gleichen Tage sind es 25 Jahre her, daß die Uhrmacher-, Goldschmiede- p. p. -Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg gegründet wurde. Verbunden mit diesen Veranstaltungen ist eine große Warenschau und laden wir die Herren Kollegen ein, ihre Einkäufe hier auf dieser Ausstellung zu tätigen. Wer konnte von den oberschlesischen Uhrmachern zur Reichstagung nach Magdeburg fahren? Und wer konnte sich die dortige Ausstellung ansehen? Aber hier nach Gleiwitz können wir kommen. Die Fahrt ist billig und können wir in einem Tage wieder daheim sein. Die Innung Gleiwitz gibt sich alle Mühe, den auswärtigen Kollegen einige angenehme Stunden zu bereiten. Auch die Verhandlungspunkte des Unterverbandes sind interessant genug, daß kein oberschlesischer Uhrmacher oder Goldschmied fehlen sollte. Daher auf, liebe Kollegen, kommt mit Euren lieben Lebensgefährten, Euren Frauen, am 9. September nach Gleiwitz! Alles Nähere ersehen die Kollegen aus dem inzwischen an Sie abgesandten Festbuche.

Alker.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Die Situation hat sich in den letzten Wochen in der Metallrohstoffwirtschaft noch weiter gebessert, und das Geschäft war in Kupfer und Blei so lebhaft, wie seit vielen Monaten nicht. Industrie und Handel sind aktiv im Markt und bei Blei konnte infolgedessen eine Preissteigerung eintreten, so daß die Kurse das bisherige Niveau bei weitem überschritten haben. In Deutschland ist zurzeit ein Gegensatz zwischen Konjunktur und Kauftätigkeit am Kupfermarkt eingetreten.

Nachdem die englische Pressemeldung über eine Zusammenkunft der Bleiproduzenten in London bestätigt wurde, setzte ein Kaufandrang am Bleimarkt ein, der zu beträchtlichen Kurserhöhungen führte. In Deutschland haben sich die Preise für promptes Blei innerhalb der Berichtszeit von 42,50 auf 44,75 Mark befestigt.

Das Kupfergeschäft ist in den letzten Wochen besser geworden. Die Elektrolytkupferpreise sind stabil. Der Verkaufspreis des Kartells beträgt 15 Cents. Die deutsche Elektrolytnotiz 140 Mark. In Neuyork war der Kurs 14,75 zu 14,80 Cents und in London $69^{1}/_{4}$ Pfund Sterling. Rohkupfer ging in Berlin bis auf $126^{1}/_{2}$ Mark und in London bis auf $62^{11}/_{16}$ zu 63 Pfund herauf. Der Handel kaufte an den deutschen Plätzen wenig.

Am Zinkmarkt blieb das Geschäft lustlos, doch waren die Kurse behaupteter als in den Vorwochen

Am Zinnmarkt versuchte die Spekulation wieder durch größere Käufe a la hausse die Preise zu beeinflussen, was nach dem scharfen Rückgang der letzten beiden Wochen zum Monatsende mit einem kleinen Erfolg verbunden war.

Der Preis für Lokozinn war in Amerika am 10. August $48^{3}/_{4}$ Cents, am 27. August $47^{1}/_{2}$ Cents und am 31. August $48^{1}/_{8}$ Cents. In London notierte Standard und Banka an den gleichen Tagen $215^{7}/_{8}$ zu $213^{1}/_{4}$ bzw. $220^{1}/_{2}$ Pfund, 209 zu $205^{3}/_{4}$ Pfund, $215^{3}/_{4}$ Pfund, $213^{1}/_{2}$ zu $209^{1}/_{8}$ zu $220^{1}/_{4}$ Pfund. Der Hamburger Preis war am 10. August 439 zu 432 Mark, am 27. August 420 zu 418 Mark und am 30. August 429 zu 423 Mark.

An den Edelmetallmärkten war das Geschäft bei Platin, Gold und Silber innerhalb der Berichtszeit im Auslande und an den deutschen Plätzen im großen und ganzen ruhig. Eine leichte Befestigung der Tendenz ist lediglich bei Platin innerhalb des süddeutschen Industriebezirks eingetreten, was auf vorübergehend bessere Aufnahmefähigkeit des Edelmetallgewerbes zurückgeführt wird. Es ist selbstverständlich, daß eine größere Nachfrage, als sie in den letzten Monaten war, infolge des kleinen Kreises der Interessenten preiserhöhend wirken muß. Der Konsum unterhält keine großen Bestände, ebenso wie der Handel sich dem Platingeschäft gegenüber infolge der allgemeinen Unsicherheit zurückhält. Diese Befestigung kann aber nur vorübergehenden Charakter haben. Allerdings läßt sich nicht verkennen, daß der Bedarf im Herbst in der Luxuswarenbranche immer größer ist als in den übrigen Jahreszeiten, und daß dann auch die Kurse für Platin und Platinmetalle relativ fester sind. Das Goldgeschäft hat nachgelassen. In London wurde während der Berichtszeit weniger gekauft als in den Vorwochen. Nur die deutschen Käufe wurden im bisherigen Umfang fortgesetzt, da das Pfund schwach blieb und die Deutsche Reichsbank aus diesem Grunde weitere Transaktionen durch die Erreichung des Goldeinfuhrpunktes vornehmen konnte. An den Silbermärkten trat eine Abschwächung ein. Die Händler in China und Indien hielten sich außerordentlich zurück. Man ist sogar an verschiedenen Tagen zu größeren Glattstellungen geschritten, so daß das Angebot die Nachfrage übertraf. Auch von Seiten der Konsumenten ist keine große Kauftätigkeit zu verzeichnen. In Amerika und in Europa beschränkt man sich nur auf die Eindeckung der unbedingt erforderlichen Mengen. In Deutschland wird der ungünstige Abschluß der Leipziger Messe natürlich das ganze Edelmetallgeschäft nachteilig beeeinflussen. Die zunehmende Geldknappheit und der schleppende Zahlungseingang lassen sowieso nicht eine größere Vorversorgung in Edelmetallrohstoffen zu. Die Großhandelspreise an den maßgebenden In- und Auslandsplätzen waren folgende: Neuyork: Silber am 10. August $59^{1}/_{8}$ Cents, am 17. August $59^{1}/_{4}$ Cents, am 24. August $58^{5}/_{8}$ Cents und am 31. August $58^{3}/_{8}$ Cents. Platin 72—76 Dollar, Palladium 42—50 Dollar, Iridium 280—300 Dollar. London: Silber am 10. August $27^{1}/_{2}$ zu $27^{5}/_{8}$ d, am 17. August $27^{3}/_{16}$ zu $27^{5}/_{16}$ d, am 30. August $26^{7}/_{8}$ zu $27^{1}/_{16}$ d für Loko und Lieferung. Platin 15—17 Pfund, Palladium 10—12 Pfund, Iridium 56—60 Pfund. Sämtliche Preise verstehen sich je Unze mit 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 10. August 81 zu 82,50 Mark, am 17. August 80,50 zu 82,50 Mark, am 30. August 79,50 zu 81 Mark je Kilo. Feingold 2,80—2,83 Mark je Gramm, Platin 9,50 bis 11 Mark je Gramm für Abfälle und geschmolzenes Material. Technisch reines Platin kostet 11,50 Mark je Gramm.

London (31. August).

Am geschliffenen Markt ist es noch ruhig. Man erwartet für Monat September eine starke Belebung durch das dann beginnende Saisongeschäft. Interesse ist besonders für Fantasie und runde Steine. Auch Melees sind gefragt. Große Brillanten sind schwer aufzutreiben und daher sehr teuer.

Dagegen ist am Rohmarkt ganz guter Umsatz zu verzeichnen. Viele große Firmen, besonders auch aus Antwerpen und Amsterdam, haben sich hier eingedeckt.

Hier ging das Gerücht herum, daß einige große Firmen mit dem Syndikat besondere Verträge eingegangen seien; doch beruht dies auf einer Verwechslung. Es waren nur Abmachungen — sogenannte Optionen —, daß sie nämlich mit gewissen Sortierungen, die sie in ihren Betrieben brauchten, vorzugsweise beliefert werden sollten.

Nicht sehr erfreut war man hier, daß Antwerpener und Amsterdamer Firmen Bort stark unter dem Kurs ihrer heimischen Börsen angeboten haben.

Der südafrikanische Minister für das Minenwesen soll noch eine weitere Freigabe von Feldern den Alluvialgräbern versprochen und außerdem erklärt haben, daß die in Namaqualand in den staatlichen Fundstellen gegrabenen Diamanten vorläufig nicht auf den Markt kommen sollen.

Weiterhin wird berichtet, daß innerhalb zwei Monaten die Produktion in der neu errichteten Schleiferei zu Kimberley aufgenommen werden soll.

Am Bortmarkt gibt es nichts Neues. Es wird nur das Nötigste gekauft. In eingeweihten Kreisen ist man der Ansicht, daß man noch lange nicht mit einer Preisverbesserung rechnen kann. Die Ursache ist immer wieder die Zufuhr von Alluvialdiamanten, die wohl im Vergleich zu 1927 vermindert ist, aber noch immer Einfluß hat. So wird erst jetzt wieder aus Johannesburg gemeldet, daß über 1000 neue, kleine Konzessionen an 6000 Gräber in dem Distrikt Welverdiend ausgegeben worden sind.

Amsterdam (1. September).

Der geschliffene Markt hat eine starke Belebung erfahren. Der Umsatz ist recht befriedigend. Es sind viele Auslandskäufer hier, besonders Amerikaner. Da in verschiedenen Sorten während der letzten Monate wenig produziert worden

ist, haben die Preise etwas angezogen. Doch die Käufer waren nicht gesonnen, ohne weiteres diese zu bezahlen; demzufolge waren die Fabrikanten mit den erzielten Preisen nicht zufrieden.

Sizes in guter Qualität waren gesucht. Für Piqués von vier Gräns an war Interesse; ebenso Fantasie und besonders schöne große Steine. Billige Waren und Mittelqualitäten konnten leicht untergebracht werden. Sehr gesucht waren noch kleine Brillanten. In Rosen war befriedigender Umsatz.

Auch am Rohmarkt herrschte große Kauflust. Die kommende Saison wirft ihre Schatten voraus. Besonders geschätzt ist Fantasieware. Kloffel und gesägt sind gesucht. Dagegen besteht zurzeit für Melees wenig Interesse. Desgleichen ist in Industrieware geringer Umsatz. Der Bortpreis ist fest.

Ausgeführt wurden nach den Vereinigten Staaten an geschliffenen Diamanten 16 126 Karat im Werte von 1 531 599 Dollar; Rohware 5331 Karat für 83 092 Dollars und Industrieware 616 Karat im Werte von 49 448 Dollar.

Antwerpen (31. August).

Das Geschäft ist gut bei befriedigenden Umsätzen, die eine günstige Prognose für die kommenden Monate zulassen. Es wurden sogar ziemlich bedeutende Käufe getätigt. Der Markt ist ziemlich stark von Auslandskäufern besucht, worunter die Amerikaner dominieren, die meist auf der Heimreise aus den Badeorten, sich noch schnell eindecken wollen. Es wurden gute Preise erzielt, da die Ware knapp ist.

Am geschliffenen Markt sind Melees und Achtkant gewünscht. Doch ist starkes Interesse für Brillanten und Fantasie. Mangelndes Angebot besteht in den Mittelqualitäten. Vom Rohmarkt ist nichts besonderes zu berichten. Leider sind wieder einige Insolvenzen zu verzeichnen.

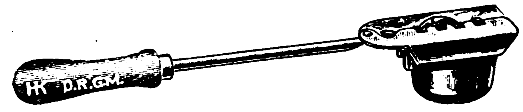
Verchromung.

Aus unserem Leserkreise erhalten wir folgende Zuschrift: Im 18. Heft Ihrer Goldschmiedekunst vom 25. 8. d. J. bringen Sie einen Artikel über Verchromung, den wir mit Interesse gelesen haben, weil wir selbst seit zirka einem Jahr in unserem Betriebe eine Verchromungsanlage im Gebrauche haben. Zu dem Schlußabsatz Ihres Artikels haben wir nun zu bemerken, daß dieser einige erhebliche Irrtümer enthält, wodurch die Kundschaft irregeleitet wird. Die Anlagekosten für eine Verchromungsanlage sind nämlich ganz bedeutend höher als diejenigen für eine Vernicklungsanlage und betragen ungefähr das Zehnfache. Ferner ist es ausgeschlossen, daß man mit einer Plattierungsdauer von 10 bis 20 Minuten ausreichende Chromniederschläge erhält. Wenn z. B. bei Bestecken der Chromüberzug haltbar sein soll, so muß die Plattierungsdauer unbedingt mindestens eine Stunde betragen, während bei Vernicklung 20 bis 30 Minuten genügen. Es ist daher ganz klar, daß die Verchromung teurer sein muß als die Vernicklung.

Geschäftliche Mitteilungen

Ring-Löt-Apparat DRGM. „Sehen Sie mal, Herr Juwelier, was mir heute passiert ist!“ Mit diesen Worten betrat eine elegant gekleidete Dame den Laden des Juweliers X. und zeigte ihm einen schönen, mit Steinen und Perlen ausgefaßten Ring, welcher geplatzt war. „Ich möchte gerne den Ring so schnell wie möglich wiederhaben, er ist mir zerbrochen, und möchte ich nicht, daß mein Mann, der ihn mir zum Geburtstag geschenkt hat, etwas davon merkt.“ „Das können wir gleich haben“, sagt der Juwelier. „Kommen Sie heute nachmittag wieder, dann sollen Sie den Ring gelötet wiederhaben und zwar so, daß nichts davon zu sehen ist.“

Der Juwelier X. hatte sich nämlich einen gesetzlich geschützten Ring-Löt-Apparat, den wir nachstehend abgebildet



zeigen, angeschafft, welcher den Vorzug besitzt, daß Ringe mit gefaßten Steinen in ihm gelötet werden können, ohne daß die eingefaßten Steine oder Perlen beschädigt werden. Dieser Apparat hat zwei schwenkbar angeordnete Seitenteile, die mit vier Gabelschlitzen versehen sind und zur Aufnahme selbst kleinster und größter Ringe dienen. Der Ring wird in feuchten Sand eingebettet, wodurch die Gewähr besteht, daß die Pretiosen nicht beschädigt werden. Der an dem Löthalter angebrachte lange Griff verhindert, daß die Hitze irgendwie mit der Hand in Berührung kommt und kann im übrigen der Halter hierdurch in jede gewünschte Lage gebracht werden.

Der Apparat ist der Firma Hagenmeyer & Kirchner, Berlin C 19, gesetzlich geschützt und in allen einschlägigen Werkzeughandlungen zu erhalten.

Mannequins als Neuheit in der Schaufensterdekoration. Eine ansprechende Neuheit in Schaufenster- und Ladendekoration bedeuten die Silhouetten-Mannequins, welche, wie ein Bericht aus Paris besagt, dort ganz besonderen Anklang gefunden haben. Bedeutende Juweliere, besonders der modernen Richtung, zeigen Ensembles von Bijouterien auf diesen Silhouett-Mannequins und erregen damit die Aufmerksamkeit und Kauflust der Passanten. Die Mannequins dürfen natürlich nicht als solche figürlich hervortreten, sondern sie bilden in schwachen dezenten Konturen als Silhouetten-Umriß eine geeignete Unterlage, auf welcher die Anwendung des Schmuckes augenfällig gezeigt wird. Man hat zwar von jeher Halsetalagen für die Auslage verwendet, aber der kopflose Halsausschnitt wirkte stets unnatürlich und nur die lange Gewohnheit ließ diesen Mangel zurücktreten. Die neuen Mannequins-Silhouetten mit den pikanten Linien der modernen Dame wirkten aber vollkommen natürlich und man kann sich nun eine Vorstellung davon machen, wie ein Schmuck getragen werden muß, um voll zur Geltung zu gelangen. Dies bedeutet einen ganz wesentlichen Fortschritt in der Schaufensterdekoration. Die Firma Zeh & Schien, Hanau, zeigte als erste auf der Leipziger Messe einen solchen Mannequin, der auf Crêpe de Chine gemalt die Konturen eines modernen Frauenantlitzes wiedergibt. Ein auf demselben ausgestelltes Perlkollier ließ die hervorragende Wirkung dieser neuen Ausstellungsart aufs vorteilhafteste erkennen.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1239. Welche Firma fertigt Theater-Schmuck und Orden in unecht an?

Nr. 1240. Wer liefert Schalen, Aufsätze, Tischuhren, Schreibzeuge, Rauchgarnituren, Stammtischständer, Plaketten usw. mit Kanarienvögeln. (Katalognummer 722 K, 475 K, 1600 K, 330, 700 K, 1602 K, 455 K usw.)

Personal- und Geschäftsnachrichten

Auszeichnung

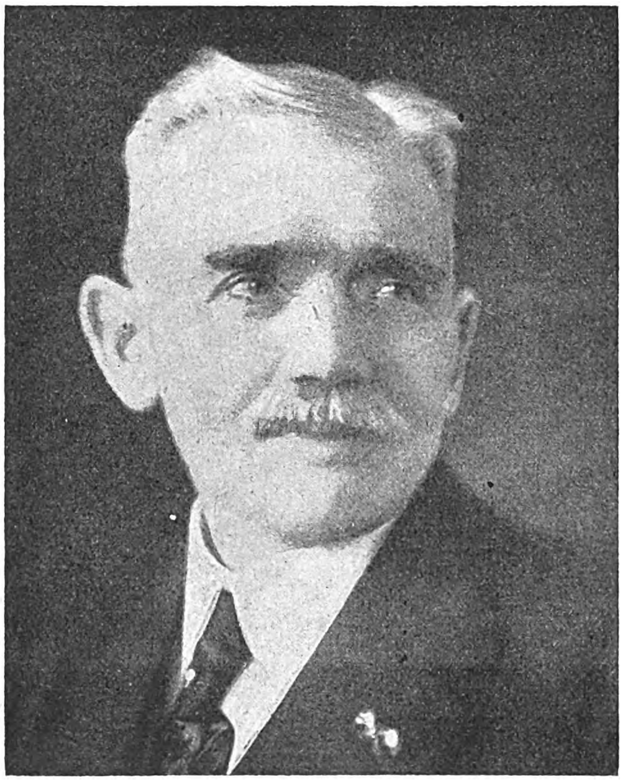
Schwäb. Gmünd. Zum „Solitude-Rennen" des Allgemeinen Deutschen Automobil-Clubs, daß am 2. September in Stuttgart stattfand, hat Staatspräsident Dr. Bolz, der an der Spitze des Ehrenausschusses steht, einen „Ehrenpreis" gestiftet. Derselbe entstammt der Kunstwerkstätte des bekannten Kunstgewerblers und Goldschmiedemeisters F r i t z M ö h l e r. Der Staatspräsident empfing den Künstler und sprach ihm seine volle Anerkennung über die künstlerische Arbeit aus.

Gestorben

Berlin. Verspätet erhalten wir Kenntnis von dem Ableben eines Kollegen, dessen Entwicklungsgang einen kleinen Nachruf verdient. Es handelt sich um den im November 1927 zu Berlin verstorbenen Goldschmied C h a r l e s A h l. Geboren in Finnland 1847 kam er, nach Ausbildung in Petersburg, 1867 nach Berlin, wo er bei der Firma Markfeldt & Wilski als erster Arbeiter seinen Platz hatte. Sein unruhiger Geist trieb ihn in die Ferne; über Paris und Neuyork, ging er 1890 nach Mexiko, wo er in San José selbständig arbeitete. 1911 kehrte er über Holland nach Berlin zurück. Trotzdem er nur Goldarbeiter blieb, war er ein hochgebildeter Mann; er beherrschte sieben Sprachen, photographierte, mikroskopierte, zeichnete. In San José studierte er Algen und Orchideen und war in der Naturgeschichte so gut beschlagen wie selten jemand. Nicht zuletzt leistete er auch in seinem Handwerk Vollkommenes. Interessant und äußerst praktisch war sein Verfahren, durch Gießen der Edelmetalle die feinsten Arbeiten herzustellen, so daß jegliches Ziselieren sich erübrigte. Diese seine Kunst hat er vielleicht mit ins Grab genommen; denn die Firma, der er in der Entwertungszeit aus Not seine Erfindung verkaufen mußte, muß erst zeigen, ob sie Gleichwertiges herstellen kann. Die Wenigsten haben Ahl gekannt, trotzdem seine Arbeiten in den ersten Juweliergeschäften Berlins auslagen. Er hat in seiner Bescheidenheit niemals den Ehrgeiz gehabt, ein berühmter Mann zu werden.

Hermann Hagenmeyer, Berlin †.

Aus Berlin erhalten wir die Nachricht, daß der Seniorchef der bekannten Werkzeug- und Furnituren-Handlung Herr Hermann Hagenmeyer im Alter von 74 Jahren plötzlich verschieden ist. Mit ihm ging eine Persönlichkeit von hohen menschlichen Eigenschaften dahin, dem viele Branchegenossen ein aufrichtiges und ehrendes Angedenken bewahren werden. Offen und ehrlich, tatkräftig und energisch, zuvorkommend und liebenswürdig sind Eigenschaften, die den Entschlafenen in hohem Maße auszeichneten. Aus kleinen Anfängen heraus hat Herr Hermann Hagenmeyer es verstanden — sein Teilhaber Kirchner schied bereits im vierten Jahre des Bestehen aus der Firma aus —, das Geschäft zu einem führenden der Branche zu gestalten und die gelegentlich seines 70. Geburtstages herausgegebene Festschrift des Hauses gibt ein beredtes Zeugnis von dem Schaffensgeist des Entschlafenen. Mit nie ermüdender Arbeitsfreudigkeit konnte man Herrn Hagenmeyer bis spät in die Nacht arbeiten sehen, eifrig bestrebt, allen Wünschen seiner zahlreichen Kundschaft gerecht zu werden. Und selbst bis zu seinen letzten Tagen hielt diese Schaffensfreude an; sie war ihm zur Lebensnotwendigkeit geworden. In früheren Jahren hat er die Kundschaft persönlich besucht und bereiste regelmäßig die skandinavischen Länder, in denen er sehr gut eingeführt war. Hier knüpfte er manches Freundschaftsband und trug viel zu den guten Beziehungen bei, welche noch heute die nordischen Verbände mit dem Reichsverband Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede verknüpfen. Dem Vorstand des letzteren gehörte der Entschlafene jahrelang an und er hat sich als früherer Schatzmeister des Verbandes bleibende Verdienste erworben. Leider mußte er mit dem Ableben seines ältesten Sohnes, Herrn Bruno Hagenmeyer, eine Hoffnung zu Grabe tragen, doch fand er in seinem jüngsten Sohn, Herrn Fritz Hans Hagenmeyer, der nach über siebenjährigem, zum Teil unfreiwilligem Aufenthalt im Dollarlande in das Geschäft zurückkehrte, eine wertvolle Stütze. Herr Hagenmeyer jun. wird das Geschäft im Sinne des Dahingegangenen weiterführen.


Hermann Hagenmeyer, Berlin †

Hanau a. M. Herr Wilhelm D i e t r i c h †, langjähriger Reisevertreter der Fa. Wilhelm Schwahn, Bijouterie- und Juwelenfabrik.

Beilagenvermerk. Unserer heutigen Gesamtauflage liegt ein Prospekt der Firma **Hugo Wallmann,** Inh. Heinr. Pilartz, Köln a. Rh., Waisenhausgasse 14, bei, in welchem sie sich zum Bezug von fugenlosen Trauringen von bekannt tadelloser Ausführung zu Tagespreisen mit und ohne Zugabe von Gold empfiehlt. Gleichzeitig empfiehlt die Firma ihre besteingerichtete Werkstätte für Reparaturen und Neuarbeiten.

Weiter liegt der heutigen Gesamtauflage ein Prospekt der Fa. **„Vereinigte Weingutsbesitzer, Wein-Großhandlung, Sektkellerei, G. m. b. H., Koblenz a. Rh. und Mosel"** bei, dessen Durchsicht wir unseren Lesern aufs angelegentlichste empfehlen.

Edelmetallpreise

	23. 8. 28	24. 8. 28	27. 8. 28	28. 8. 28	29. 8. 28	30. 8. 28	31. 8. 28	3. 9. 28	4. 9. 28	5. 9. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	80.50/82.—	80.50/82.—	80.—/81.50	79.50/81.—	79.50/81.—	79.50/81.—	79.75/81.25	79.25/80.75	79.—/80.50	80.50/82.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	9.75/10.55	10.75/10.55	9.80/10.40	9.80/10.40
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814
Silber „ „	81.—/82.10 bis 83.60	78.75/81.90 bis 83.40	80.50/81.50 bis 83.—	80.—/81.— bis 82.50	80.—/81.— bis 82.50	80.—/81.— bis 82.50	80.—/81.20 bis 82.70	79.50/80.60 bis 82.10	79.20/80.20 bis 81.70	79.50/80.60 bis 82.10
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—			9.50/11.—	9.50/11.—	9.50 - 11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.— – 28.20	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	80.50/82.—	80.50/82.—	80.—/81.50	79.50/81.—	79.50/81.—	79.50/81.—	79.75/81.25	79.25/80.75	78.75/80.25	79.25/80.75
London:										
Platin Unze £	17	17	17	17	17	17	17	17	17	—
Gold „ sh	84/11 1/2	84/11 1/2	84/11 1/2	84/11 3/4	84/11 1/2	84/11 1/2	84/11 1/2	84/11 1/2	84/11 1/4	—
Silber „ d	27 1/8	27	26 13/16	26 13/16	26 7/8	26 7/8	26 7/8	26 9/16	27 11/16	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 27. Aug. bis 2. Sept. 1928:	82.—	86.—	94.—
„ „ 3. Sept. „ 9. „ „	87.—	85.—	93.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

	Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 5. September 1928.	1 g M. O.is—O.us	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

AUS DEM WERKUFA

Werk- und Fachbund Deutscher Edelschmiede E. V.
Berlin W 8, Kronenstr. 68—69. — Telefon: Merkur 5141

Achtung! Jahresversammlung! Achtung!

Aus technischen Gründen wird unsere Jahresversammlung auf den 6. Oktober 1928 verschoben.

Programm und Tagesordnung bleiben dieselben.

gez. Esdohr, Vorsitzender.

Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt Deutscher Goldschmiede E. G. m. b. H. Leipzig, Windmühlenstraße 44.

Hiermit geben wir bekannt, daß die Generalversammlung für das Geschäftsjahr 1927/28 am 6. Oktober 1928 in den Räumen des Hotel „Grüner Baum" stattfindet.

Einladung nebst Tagesordnung ergehen laut satzungsgemäßer Frist. gez. Steinwachs. gez. Weigand.

Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands E. V.

Einladung zur Mitgliederversammlung nach Berlin, Ingenieurhaus, Friedrich-Ebert-Straße, auf den 2. Oktober 1928, pünktlich nachmittags 3 Uhr:

Tagesordnung:

A. 1. Bericht über die Verhandlungen mit der Kommission der Juweliere, Detailpreise betreffend.
2. Antrag: Den allgemeinen Lieferungsbedingungen für Bestecke ist hinzuzufügen: Mindestaufschlag im Detailverkauf beträgt 40 Prozent.
3. Neuwahl einer Kommission.

B. Propaganda der Schweizer Juweliervereine.

C. Verschiedenes.

Aus Innungen und Vereinen

Verband der Uhrmacher und Goldschmiede der Lausitz und des Bezirks Frankfurt (Oder) E. V., Sitz Cottbus.

Unser diesjähriger Herbst-Verbandstag findet am Mittwoch, den 26. September, vormittags 11 Uhr, in Frankfurt (Oder) Hotel „Deutsches Haus" (1 Treppe) statt.

Die Tagesordnung ist folgende:

1. Verlesung der Niederschrift. 2. Geschäftsbericht und Bericht von der Reichstagung Magdeburg. 3. Beschlußfassung über Gemeinschaftsreklame innerhalb des Verbandes. 4. Bericht von der Versammlung des Schutzverbandes der „Präzision". 5. Beschlußfassung über Begräbnis-Hilfskasse des Verbandes. 6. Aus der Praxis — für die Praxis (Laden — Werkstatt — Kalkulation). 7. Verschiedenes.

Wir glauben, daß jeder Kollege eminent wichtige Anregungen von dieser Tagung mit nach Hause nehmen dürfte, und ist es daher im Interesse eines jeden Kollegen, diesen Verbandstag zu besuchen. Gäste sind uns herzlichst willkommen.

Der Vorstand.

Der Goldschmiede-Gehilfenverein zu Königsberg

beging am 1. September 1928 in seinem Vereinslokal eine interne Feier anläßlich des 100jährigen Bestehens der Gehilfenorganisation zu Königsberg mit anschließender Tischbannerweihe.

Der 1. Vorsitzende, Kollege Kroschinsky, eröffnete die Feier und begrüßte die Kollegen mit ihren Angehörigen, sowie die Vertreter des Königsberger Uhrmacher-Gehilfenvereins. Es folgte hierauf die sehr interessante Vereinschronik vom Jahre 1828 bis 1903, die von allen Anwesenden mit Interesse verfolgt wurde. Auch wurde an die alten verstorbenen Kollegen mit Dank und Ehrung gedacht. Anschließend folgte der Vereinsbericht bis zum Jahre 1928, woraus ersichtlich war, daß die Gehilfen in der Inflationszeit schwer in ihrem Beruf zu kämpfen hatten.

Den Kollegen Fischer und Nowak, die bereits über 25 Jahre der Organisation angehören, konnte der 1. Vorsitzende ein Ehrengeschenk im Rahmen des Vereins überreichen.

Zur Tischbannerweihe sprach Fräulein Petilla einen Prolog. Alsdann fiel die Hülle des Banners. Herr Oehme, der Vertreter des Königsberger Uhrmacher-Gehilfenvereins, sprach im Namen seiner Kollegen die herzlichsten Glückwünsche aus und überreichte zwei silberne Bannerschilder, wofür ihm der 1. Vorsitzende innigst dankte. Die Vereinigung der selbständigen Goldschmiede und Graveure zu Königsberg nahmen insofern Anteil an der Feier, indem die Vereinigung ein Glückwunschschreiben nebst goldenem Bannerschild gesandt hatte. Die Gehilfenschaft nahm dieses mit großer Freude entgegen. Hierauf schloß der 1. Vorsitzende die offizielle Feier mit einem dreimaligen Hoch auf den Verein. Alsdann folgte der gemütliche Teil, der durch Tanz und durch die Vorträge des Herrn Oehme die Gäste und Kollegen bis zur Polizeistunde zusammenhielt.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede- sowie Graveur-Zwangs-Innung zu Glogau.

Die nach Sagan in das Hotel „Goldene Krone" einberufene ordentliche 52. Hauptversammlung fand am 2. September 1928 mit folgender Tagesordnung statt:

1. Geschäftliche Mitteilungen. 2. Wahlen für den Vorstand. 3. Bericht über den Schlesischen Verbandstag am 26. August 1928 in Görlitz. 4. Vortrag des Direktoriumsmitgliedes Herrn Georg Püschel, Breslau.

Der Obermeister Herr Arthur Harmsen, Glogau, eröffnete 14,30 Uhr die Versammlung.

Nach einem lehrreichen Vortrage des Herrn Georg Püschel, Breslau, sowie Neuwahl des Kassierers, welcher wiedergewählt wurde, und geschäftlichen Mitteilungen wurde der Wiedereintritt zum Reichsverband zur Diskussion gestellt. Es wurde durch Stimmenmehrheit der Wiedereintritt in den Reichsverband ab 1. Oktober 1928 beschlossen.

Schluß der Versammlung um 17 Uhr.

Hierauf unternahmen die Mitglieder der Innung einen Rundgang durch Sagan und besichtigten die Sehenswürdigkeiten Sagans, begünstigt durch gutes Wetter. Nachdem fanden sich die Mitglieder wieder in dem Hotel „Goldene Krone" ein, wo nach einem gemütlichen Beisammensein alles wieder zur Abfahrt rüstete. Bendler, Schriftf. Harmsen, Obermstr.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung Berlin Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Bericht über Quartalsversammlung am 23. Juli 1928, abends 8 Uhr im Restaurant „Rotes Haus", Nollendorfplatz 5.

Obermeister Ostwald eröffnet die Sitzung mit Begrüßung der Kollegen, insbesondere des Vertreters der Berliner Innung, Kollege Donath.

Das Protokoll der letzten Versammlung wird verlesen und ohne Änderung angenommen.

Verschiedene eingegangene Briefe werden verlesen. Auf ein Anschreiben des Augusta-Viktoria-Hauses sind zur Unterstützung 5 Mark bewilligt.

Punkt 3 muß bis zur nächsten Versammlung vertagt werden, da eine vom Vorstand an die Aufsichtsbehörde gerichtete Auskunft von dieser noch nicht eingegangen ist. Die Gehilfenprüfung findet deshalb in der gewohnten Art wie bisher im September statt. Ein Antrag des Kollegen Drechsel wird verlesen; über die Aufnahme desselben auf die Einladungen zur nächsten Quartalsversammlung entwickelt sich eine lebhafte Aussprache, in deren Verlauf beschlossen wird, den Antrag in verkürzter Form auf dieselben zu bringen.

Eine rege Debatte entwickelt sich über einen Brief des Verlages Diebener betreffs Abwehr des Kesseltreibens gegen die Diamantenpreise. Der Vorstand wird ermächtigt, sich mit der Arbeitsgemeinschaft und eventl. der Uhrmacher-Organisationen in Verbindung zu setzen und mit Hilfe des Verlages Diebener Abwehrpropaganda und Aufklärung zu schaffen. Zu erstreben

ist, gleichzeitig eine wirksame Weihnachtspropaganda für die Kollegen zu verbinden.

Obermeister Ostwald weist nochmals auf die angelegte Kartothek hin und bittet, die noch außenstehenden Karten dem Vorstand zur Vervollständigung einzusenden.

Nach Aussprache über verschiedene interne Innungsangelegenheiten schließt Obermeister Ostwald um 22,15 Uhr die Versammlung. Ostwald, Obermstr. Kempcke, Schriftf.

Der Oberschlesische Provinzialverband der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz

beging am Sonntag, den 9. September, seinen 7. Verbandstag. Um 9 Uhr fand die Vorstandssitzung und die Lehrlingszwischenprüfung, über die an anderer Stelle berichtet wird, statt. Im Anschluß an diese Sitzung wurde auch die Kasse des Verbandes revidiert. Weiter wurde in dieser Sitzung eine Streitigkeit zwischen zwei alten Kollegen geschlichtet, die hoffentlich nunmehr eine lange Freundschaft auch im Interesse des Verbandes bringen wird. Um 13,30 Uhr eröffnete der Verbandsvorsitzende Herr Kollege Poerschke, Gleiwitz, die Verbandstagung, er begrüßte die zahlreich erschienenen Kollegen und dankte auch den verschiedenen Behörden für die Entsendung eines Vertreters. Sodann erstattete der Schriftführer den Tätigkeitsbericht. Aus diesem ist zu entnehmen, daß der Verband zurzeit vier Innungen mit 210 Mitgliedern zählt. Die Innungen Neiße und Kreuzburg sind dem Verbande noch nicht angeschlossen. Ebenso ist der Kreis Oberglogau noch gar nicht organisiert. Erweiterte Vorstandssitzungen fanden drei statt. Der geschäftsführende Vorstand tagte fünfzehnmal, außerdem fand eine Sitzung des engeren Vorstandes statt, in der auf eine Anfrage der Handelskammer über einen Punkt beraten werden mußte. Es ist weiter über den schlechten ungeregelten Eingang der Beiträge seitens der Innungen immer wieder zu klagen. Auch die Beantwortung der vom Unterverbande an die Innungen gerichteten Schreiben finden keine Erledigung, so daß oft drei und mehrere Male moniert werden muß, ehe man eine Antwort erhält. Diese Zustände sind unhaltbar. An Eingängen waren dieser Jahr 140 Nummern zu verzeichnen. Alle Einladungen zählen stets nur eine. Die Eignungsprüfung konnte infolge der großen Schwierigkeiten einiger Behörden nicht durchgeführt werden. Der im Oktober 1927 durchgeführte Kursus über elektrische Uhren war sehr schwach besucht und ein späterer Kursus, der im Januar steigen sollte, mußte ganz ausfallen. Die Berufsschule wurde im Laufe des Jahres einige Male besucht und mit der Schulleitung Verbesserungen besprochen. Eine in Aussicht genommene Schülerfahrt nach Glashütte mußte für dieses Jahr verlegt werden. Der Kassenbericht, erstattet vom Kassierer Kollegen Grzonziel, Gleiwitz, ergab einen Barbestand von 100 Mark. Die Kassenrevisoren beantragten die Entlastung des Vorstandes. Die Versammlung beschloß demgemäß. Der Haushaltsplan beträgt in Einnahme und Ausgabe 600 Mark wurde von der Versammlung genehmigt.

Hierauf erhielt der erste Referent des Tages das Wort zur Besprechung der Lage in unseren Gewerben das Wort. Er betonte das Verhalten des Wirtschaftsverbandes und der Industrie zu den Uhrmachern und Goldschmieden, kam auf die schlechten Verdienste der Gehilfen zu sprechen, geißelte die viele Lehrlingsausbildung und sprach für die Schaffung neuer Gehilfenstellen, um die überzähligen jungen Gehilfen in Stellung zu bringen. Der Lehrling soll mehr Zögling und nicht Arbeiter sein. Dann sprach er über die Lasten der Gewerbe und machte darauf aufmerksam, daß die Steuerlasten und Miete pp. das zwanzigfache der Vorkriegszeit ausmachen. Er bittet die Kollegen, besser zu kalkulieren und die Preise für die Reparaturen höher zu stellen. Das Publikum zahlt schon die Preise, nur der Uhrmacher fürchtet sich, dieselben zu verlangen. Außerdem will jeder der billige Mann beim Publikum sein. Er kam zum Schluß auf die Altershilfe der Kammer und deren Krankenkasse zu sprechen. Die Steuern müssen abgebaut, und besonders die Gewerbesteuer muß als die ungerechteste aller Steuern verschwinden. Sowohl der Vorsitzende wie Herr Dr. Böhm von der Handwerkskammer beleuchteten noch verschiedentlich die Not des Handwerks im allgemeinen und erklären die angebotene Reklame der Firma Helm & Gräfe, Breslau, als erstklassig und bitten die Kollegen, davon reichlichen Gebrauch zu machen. Ohne Reklame geht es nun einmal nicht mehr, und da ist es sehr anzuerkennen, wenn dem Uhrmacher solch Material in die Hand gegeben wird. Als nächster Redner trat Herr Oberlehrer Polte, der Leiter der Fachklasse an der Berufsschule zu Hindenburg mit seinem Referat über den Wanderlehrer in unserer Berufsausbildung. Seine Ausführungen gaben verschiedenen Kollegen Veranlassung zu einer Erwiderung und Herr Ehrenobermeister Schneider, Beuthen (O.-S.) erweiterte die Ausführungen des Redners. Hierauf referierte Herr Obermeister Heller über die Eignungsprüfung. Er bittet, die Ausbildung mehr zu pflegen und betont, daß der Verband mit dem Resultat seiner ersten Lehrlingszwischenprüfung immerhin zufrieden sein kann. Es haben 15 Arbeiten zur Begutachtung vorgelegen und wurden 2 mit sehr gut bis gut, einige mit gut und die anderen mit genügend zensiert. Die nähere Ausführung folgt an anderer Stelle. Hierauf sprach Herr Bruck, Breslau, von der Frankfurter Versicherungsgesellschaft über die Versicherung der Uhrmacher. Er gab durch Beispiele ein klares Bild, wie wichtig es ist, wenn der Uhrmacher oder Goldschmied versichert ist. Dann erstattete der Herr Vorsitzende den Bericht über die Reichstagung in Magdeburg. Hierauf folgten die Wahlen. Als Kassierer wurde an Stelle des bisherigen Kollegen Grzondziel, der eine Wiederwahl unter allen Umständen ablehnt, Goldschmiedemeister Kurt Hellwig, Gleiwitz, und als zweiter Vorsitzender Kollege Obermeister Fritz Heller, Ratibor, gewählt. Der Verbandstag im nächsten Jahre findet in Beuthen (O.-S.) statt. Da weitere Anträge nicht vorliegen, schließt der Vorsitzende die Versammlung um 15,30 Uhr. Die aus Anlaß des Verbandstages veranstaltete Warenausstellung fand ein lebhaftes Interesse seitens der Kollegen. Die Umsätze erhöhten sich zu ganz ansehnlichen Summen. Manche Stände waren den ganzen Tag belagert und die Aussteller äußerten allgemein ihre Zufriedenheit. Alker.

Die vom Oberschlesischen Provinzialverbande der Uhrmacher und Goldschmiede e. V., Sitz Gleiwitz, veranstaltete Lehrlingszwischenprüfung war von 15 Arbeiten beschickt und zeitigte folgendes Resultat:

1. „Zeit ist Geld". Lehrling Herbert Wagner, Lehrherr Uhrmachermeister Klonn, Beuthen (O.-S.): ein Zylinderradstrieb. Prädikat: gut.
2. „Lux". Lehrling Georg Wolf. Lehrmeister Alker, Uhrmachermeister, Hindenburg: ein Sekundenradstrieb. Prädikat: gut.
3. „24-Stundenzeit". Lehrling Fritz Lichtblau. Lehrmeister Franz Reichel, Uhrmachermeister in Loebschütz: ein Beisatzradstrieb. Prädikat: genügend bis gut.

Diese drei Lehrlinge stehen im dritten Lehrjahr.

4. „Ohne Fleiß kein Preis!" Lehrling Gerhard Maitok. Lehrmeister Max Klonn, Beuthen (O.-S.): drei Bunsen mit den dazugehörigen Bohrern. Prädikat: genügend.
5. „Prüf!" Lehrling Josef Lokey. Lehrmeister Alker, Uhrmachermeister in Hindenburg: drei Lochbunsen mit Bohrern. Prädikat: gut.
6. „Drehstuhl". Lehrling Gerhard Grieger. Lehrmeister Grieger, Uhrmachermeister in Laband: drei Bunsen und Bohrer. Prädikat: genügend bis gut.
7. „Durch Ausdauer zum Ziel". Lehrling Richard Wagner. Lehrmeister Nimtsch, Uhrmachermeister in Hindenburg: drei Bohrer mit Bohrern. Prädikat: genügend bis gut.
8. Ohne Kennwort. Lehrling Rudolf Kantreiter. Lehrmeister Kantreiter, Uhrmacher in Hindenburg: drei Bunsen und drei Bohrer. Prädikat: genügend.

Die Lehrlinge Nr. 4 bis 8 stehen im zweiten Lehrjahr.

9. „Bete und arbeite“. Lehrling Sterz. Lehrmeister Sterz, Uhrmachermeister: eine Weckerbalanze. Prädikat: gut.

10. „Zeit ist Geld“. Lehrling Georg Scherner. Lehrmeister Kalusche, Uhrmachermeister in Loebschütz: eine Weckerbalanzewelle. Prädikat: gut.

11. „Stein“. Lehrling Adolf Maslonka. Lehrmeister Alker in Hindenburg: eine Weckerbalanze. Prädikat: genügend.

12. „Früh übt sich ...“. Lehrling Paul Kalisch. Lehrmeister Nimtsch, Uhrmachermeister in Hindenburg: eine Weckerbalanze. Prädikat: genügend.

Außerdem hatten drei Goldschmiedelehrlinge Arbeiten eingeschickt, die einen guten Eindruck machten und eine gute Lehre voraussetzten. Es waren dies:

13. „Lötwasser“. Lehrling Johann Lagen. Lehrmeister Karl Grimmig, Goldschmiedemeister in Beuthen (O.-S.): diverse Anhänger, Nadel und Ringe, Gravuren. Prädikat: gut bis sehr gut.

14. „Borax“. Lehrling Paul Kudla. Lehrmeister wie vor: Ringe, Anhänger, Nadeln und Gravuren. Prädikat: gut bis sehr gut.

15. „Malachit“. Lehrling Hellwig. Lehrmeister Hellwig, Goldschmiedemeister in Gleiwitz: einen silbernen Anhänger. Prädikat: genügend.

Die Lehrlinge Nr. 9 bis 12 stehen im ersten Lehrjahr, Nr. 13 und 14 im dritten Lehrjahr und Nr. 15 im zweiten Lehrjahr. Die Preise kommen demnächst zur Verteilung und gehen den Meistern direkt zu. Hoffen wir, daß bei der nächsten Zwischenprüfung noch einmal soviel Arbeiten eingehen werden.

Zweiter internationaler Kongreß für Juweliere in Paris vom 15. bis inkl. 17. Oktober 1928.

Sehr geehrte Kollegen! In zirka vier Wochen wird der zweite internationale Kongreß für Juweliere, Gold- und Silberschmiede und Uhrmacher in Paris abgehalten werden.

Wir wollen die Gelegenheit nicht verfehlen, Sie darauf aufmerksam zu machen, daß es von großem Nutzen wäre, wenn auch Sie dem Kongreß beiwohnen würden.

Selbstverständlich werden hauptsächlich die Delegierten Ihrer Vereine über die zu besprechenden Fragen beschließen, aber Sie müssen nicht vergessen, daß diese Entscheidungen, falls sie den gewünschten Erfolg haben werden, müssen getragen werden durch den Wunsch aller Kollegen, um die vom Kongreß geäußerten Wünsche oder Notwendigkeiten zu verwesentlichen, d. h. in Taten umzusetzen.

Dies wird die Blüte unseres Berufes fördern und ein Vorteil für alle, die hieran interessiert sind, sein.

Deshalb habe ich Veranlassung genommen, Ihnen den Besuch des zweiten internationalen Kongresses herzlich zu empfehlen.

C. J. A. Begeer,

Präsident des Bureau International des Associations de Fabricants, Grossistes et Détaillants de Bijouterie, Orfèvrerie et Argenterie, Voorschoten (Holland).

Geschäftliche Mitteilungen

Serviettenhalter. Die Firma Ewald Porcher, Hannover, Gold- und Silberwaren-Großhandlung und Fabrikation, teilt uns mit, daß sich hinsichtlich des von ihr herausgebrachten Serviettenhalters die Herren Detailleure in der falschen Auffassung befinden, daß dieser Serviettenhalter die Serviettenringe ersetzen solle. Dies ist nicht der Fall, vielmehr dient der Serviettenhalter bei Benutzung der Servietten als eine Art Befestigungsklammer zur Befestigung der Serviette an der zu schützenden Kleidung des Tischgastes, was bei Herren am Revers oder Westenausschnitt und bei Damen selbst an den feinsten Blusen und Seidenkleidern geschehen kann. Dieser Artikel ist ein wirkliches Bedürfnis, denn es erfordert schon die Gesundheitspflege, daß die Serviette befestigt wird, damit sie nicht immer am

Boden liegt und zum Bazillenfänger wird. Außerdem dient die Serviette doch dem Schutz der Kleidung und durch die bisherige Gepflogenheit, die Serviette über dem Schoß auszubreiten, wird der Zweck der Serviette gar nicht erfüllt. Bei dem richtigen Verständnis für die Bedeutung dieses Artikels ist dem Juwelier und Goldschmied ein Artikel in die Hand gegeben, seinen Umsatz ganz wesentlich zu steigern. Zu dem Serviettenring und Besteck gehört der Serviettenhalter und bei den Millionen Bestecken, die in den Haushaltungen im Gebrauch sind, wird dieser Artikel für unsere Branche einen ungeahnten Umsatz bringen.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Wenn auch innerhalb der Berichtszeit im großen und ganzen die Bewegung in der Metallrohstoffwirtschaft etwas nachgelassen hat, so ist doch die Lage weiter günstig, zumal sich die Statistik vorwiegend bei Kupfer und Blei stark gebessert hat. Der Verbrauch ist gestiegen bzw. ist die Produktion, besonders bei Blei vermindert worden, so daß der Druck der Übererzeugung in der gesamten Metallrohstoffwirtschaft etwas nachgelassen hat. Auch die Kauftätigkeit der Industrie in Deutschland war ganz gut, während der Handel in seinen Dispositionen durch die letzten großen Insolvenzen sehr stark beeinflußt wurde.

Am besten hat sich das Geschäft in der Kupferwirtschaft entwickelt. Trotz der gesteigerten Raffinadeproduktion in den Vereinigten Staaten ist von Woche zu Woche eine immer größere Knappheit an Elektromaterial eingetreten und die Vorräte bewegen sich in Amerika auf absteigender Linie. Am 15. September hat das Kartell zum ersten Male seit dem 25. Mai eine Erhöhung seines Verkaufspreises von 15 auf 15,25 Cents vorgenommen und die deutsche Elektrolytkupfernotiz stieg am gleichen Tage auf 142,25 Mark für 100 Kilo. Durch diese Preisentwicklung ist der Vorkriegskurs erreicht worden dank der Politik des Kartells, obwohl sich die Herstellungskosten in der Kupferproduktion im Vergleich zum Jahre 1913 wesentlich verbilligt haben. Rohkupfer notierte in London am 31. August $62^{3}/_{4}$ zu $63^{1}/_{16}$ Pfund und am 14. September $62^{1}/_{8}$ zu $63^{5}/_{8}$ Pfund. Berliner Preis ist von 126 auf $127^{3}/_{4}$ zu $127^{1}/_{4}$ Mark während der letzten beiden Wochen gestiegen gestiegen. Das Geschäft war, wie in der Einleitung bemerkt, innerhalb des Handels durch die Zusammenbrüche beeinträchtigt.

Der Zinnmarkt zeigte sich während der Berichtszeit widerstandsfähiger, als man auf Grund der Statistik erwarten sollte. Die sichtbaren Vorräte, die am 31. Juli mit 17 900 Tonnen schon hoch waren, sind bis zum 31. August auf über 18 300 Tonnen gestiegen. Günstig ist aber die Tatsache, daß in derselben Zeit auch der Weltkonsum größer war als im Juli. Der Preis für Lokozinn ging während der Berichtszeit in Amerika zunächst bis $36^{3}/_{8}$ Cents herunter und hat dadurch die Kurse der Vorwochen bei weitem unterschritten. Inzwischen ist eine Erholung eingetreten und die Preise haben sich wieder bis auf $47^{1}/_{2}$ Cents befestigt. Der Preis für Standardzinn war in England am 7. September $210^{7}/_{8}$ zu $209^{1}/_{4}$ Pfund und am 14. September $212^{1}/_{8}$ zu $210^{3}/_{4}$ Pfund. Der Hamburger Preis befestigte sich für prompte Ware bis auf 430 Mark.

Für die Aluminiumwirtschaft ist die Verlängerung des europäischen Kartellvertrages auf drei Jahre von Bedeutung. Alle Gerüchte über eine Uneinigkeit werden dadurch ad absurdum geführt.

In der Edelmetallwirtschaft ist ein Umschwung eingetreten, der den Silbermarkt betroffen hat. Auf Grund der ungünstigen statistischen Lage, insbesondere durch den Währungsumschwung in der internationalen Münzpolitik und das Nachlassen der Spekulationskäufe ist der Preis in Neuyork, der am 30. August noch $58^5/_8$ Cents betrug, bis zum 14. September auf $57^1/_2$ Cents gesunken. Solange im fernen Osten die politische und die Wirtschaftslage unsicher war, pflegten die Händler und die Finanziers größere Kapitalanlagen in Silber vorzunehmen, um sich vor der Inflation bzw. vor dem Zugriff durch die Behörden zu sichern. Die Verschlechterung der japanischen Valuta spielt hierbei auch eine Rolle, so daß die großen Transaktionen dem Markt trotz des Überflusses und des Rückgangs des industriellen Verbrauchs vorübergehend eine Stütze geben konnten. Natürlich spielte auch die Produktionspolitik der Amerikaner eine Rolle, auf die wir ja an dieser Stelle schon oft hingewiesen haben. Innerhalb der Berichtszeit hat sich nun die japanische Valuta befestigt und die politsche Atmosphäre in China ist auch nicht mehr so unsicher wie früher. Man kann daher ein geringeres Interesse der Spekulanten für den Silbermarkt beobachten. Es wurden sogar umfangreiche Glattstellungen vorgenommen. Das Geschäft in Platin und Platinmetallen bleibt ruhig. Es kam zwar einige Bewegung in den Markt durch die englischen Nachrichten über die Verbilligung der Produktionskosten in Südafrika, doch hatte das nur vorübergehend Einfluß auf den Markt und wahrscheinlich nur lokale Bedeutung für das Londoner Geschäft. Der ganze Platinmarkt ist natürlich in der Hauptsache abhängig von der Aufnahmefähigkeit der Industrie und nicht zum geringen Teil von der des Edelmetallwarengewerbes und des Juwelierhandwerks in Deutschland. Die Tendenz am Goldmarkt ist unverändert. Die statistische Lage hat sich weiter gebessert durch die neue Steigerung der Produktion in Transvaal, die im August das Ergebnis der Vormonate übertraf. Der Konsum kaufte auch am Goldmarkt wenig. Die Deutsche Reichsbank war wieder größerer Käufer in London, und zum ersten Male sind Rückverschiffungen in diesem Jahre von England nach Amerika vorgenommen worden. Die schwache Haltung des englischen Pfundkurses war dabei entscheidend. Die Großhandelspreise an den internationalen Plätzen waren folgende: Neuyork: Silber am 29. August $58^3/_4$ Cents, am 13. September $57^3/_4$ Cents. Platin 72 bis 76 Dollar, Iridium 275 bis 300 Dollar, Palladium 46 bis 49 Dollar. London: Silber am 29. August $26^7/_8$ zu $27^1/_8$ d, am 14. September $26^7/_{16}$ zu $26^9/_{16}$ d. Platin 15 bis 17 Pfund, Palladium 10 bis 12 Pfund. Iridium 56 bis 60 Pfund. Gold am 27. August und am 14. September 84 sh $11^1/_2$. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit etwa 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 27. August 80 bis $81^1/_2$ Mark, am 3. September $79^1/_4$ zu $80^3/_4$ Mark und am 14. September $78^1/_2$ zu 80 Mark je Kilo. Feingold 2,80 bis 2,83 Mark je Gramm, Platin nominell 9,50 bis 11 Mark je Gramm. Technisch reines Platin kostet 11,50 Mark.

London (12. September).

Am geschliffenen Markt war kein schlechtes Geschäft. Der September ließ sich sogar recht zufriedenstellend an. Reges Interesse ist noch immer für Fantasie, wofür sehr gute Preise gezahlt werden. Melees und die geringeren Qualitäten waren weniger gefragt. Dagegen sind gesucht große Steine, die sehr rar und teuer sind.

Am Rohmarkt ist es außergewöhnlich lebhaft. Es weilen viele Auslandskäufer, besonders aus Amsterdam und Antwerpen, hier, die gute Abschlüsse tätigten. Infolge der starken Nachfrage sind die Preise sehr fest, die das Syndikat als Hauptlieferant vorschreiben kann.

In Hatton Garden, dem Londoner Zentrum der Juweliere, wurde bei der Firma Lewis eingebrochen und für 10000 Pfund Sterling Perlen und Diamanten erbeutet. Glücklicherweise war die Firma versichert. Von den Tätern hat man noch keine Spur.

Eine hiesige Firma hat mit der Sowjetregierung einen Vertrag abgeschlossen, demzufolge sie mit Edelsteinen aus dem Ural im Werte von ungefähr zwei Millionen Goldrubeln beliefert werden soll. Um den Export aus Rußland zu ermöglichen, haben englische Banken den Russen einen laufenden Kredit eröffnet.

Paris (14. September).

Am Markt ist es noch unverändert ruhig. Man muß dies noch immer der Reisezeit zugute halten. Ausländische Käufer waren wenig hier, besonders fehlen die Amerikaner. Interesse waren für Brillanten und große Steine.

Allgemein bedauert wird der jähe Tod des Handelsministers Bokanowski, zumal er gerade der Luxusindustrie, besonders dem Edelsteinhandel sein spezielles Interesse zuwandte. Er war bestimmt auf allen Tagungen und bedeutenderen Ausstellungen unseres Faches anzutreffen. So hatte er auch schon seine Teilnahme am Juwelierkongreß im Oktober zugesagt.

Dann sind Bestrebungen im Gange, die ganze französische Luxusindustrie in einem Gesamtinteressenverband zu vereinigen, dem also nicht nur die Edelstein- und Perlindustrie, sondern auch die Goldschmiede und Uhrenindustrie usw. angehören sollen. Spiritus rector ist hierbei die „Commission de Propaganda du Bijouterie". Diese Union soll durch eine Selbstbesteuerung derart, daß von den getätigten Geschäften in einem gewissen Prozentsatz Marken vom Verband gekauft werden, sich einen großen Fond bilden. Aus diesen Mitteln soll dann eine Propaganda im größten Maßstabe in Tageszeitungen und Zeitschriften, wie auch durch Plakate veranstaltet werden. Dann will man sich auch, da man mit Recht sagt, daß ein derartiger Verband eine größere Stoßkraft besitzt, gegen die staatliche Luxussteuer wenden. Eine interessante Feststellung macht ein französisches Magazin. Es berichtet zunächst, daß zurzeit sehr viel Similischmuck von der Damenwelt gekauft wird, worüber die Juweliere nicht sehr erfreut sind. Doch daß die Damen in der Folge nicht davon befriedigt sind und dazu übergehen, Qualitäten zu kaufen, d. h. echten Schmuck, so daß letzten Endes auf diese Weise Reklame für echten Schmuck gemacht wird.

Antwerpen (15. September).

Am geschliffenen Markt herrscht guter Umsatz bei steigender Nachfrage. Es sind viel Ausländer hier, die gut einkaufen. Interesse ist für fast alle Sorten. Achtkant und Fantasie finden immer Abnehmer. Große Steine sind gesucht. Die Preise sind teils fest, teils steigen sie; so die guten Qualitäten Fantasie. Auch am Rohmarkt ist gutes Geschäft zu verzeichnen. Bevorzugt sind Fantasie und grob. Melees sind stark gefragt. Es wurden sehr hohe Preise gezahlt.

Trotz des Aufrufes des Weltverbandes der Diamantenarbeiter, daß keine europäischen Arbeiter als Lehrmeister nach Südafrika gehen sollten, sind dieser Tage 15 Arbeiter nach Kimberley abgegangen und weitere sollen in nächster Zeit noch folgen. Die Maschinen sind ebenfalls europäischen Ursprungs. Da die Firma Rosenstrauch die Schleiferei in der kürzesten Zeit eröffnen will, wird mit größter Beschleunigung alles fertiggestellt.

Nicht gleichgültig betrachtet man hier die neuerlichen Zahlungseinstellungen, die dem Ansehen des reellen Handels großen Schaden zufügen. Bei der einen Firma betrugen die Passiven 250000 Gulden und bei einer zweiten 170000 Gulden. Die tieferen Ursachen liegen wohl in einer in der Nachkriegszeit eingetretenen Laxheit der Kreditgebarung, die nicht immer im richtigen Verhältnis steht mit der wirklichen wirtschaftlichen Grundlage der betreffenden Firmen. Die Höhe der Summen hat in eingeweihten Kreisen ziemlich erstaunt und führt hoffentlich dazu, daß man anfängt, vorsichtiger zu werden.

Amsterdam (15. September).

Der Monat begann sehr lebhaft, um dann einer kleinen Abschwächung Platz zu machen. Das Ausland war gut vertreten. doch trat auch hier ein Rückschlag ein. Im großen und ganzen haben die Preise eine feste Tendenz. Man glaubt aber, daß das ungünstige Verhältnis von Rohmaterial und Fertigfabrifabrikaten den Markt nachteilig beeinflußt, weil der Verdienst der Fabrikanten zu gering ist.

Am geschliffenen Markt waren schöne weiße „sizes“ gesucht. Piqués waren gut unterzubringen. Interesse war für große Steine. Fantasie sind immer gefragt. In Melees guter Umsatz. Rosen fanden Abnehmer.

Am Rohmarkt waren vornehmlich Fantasiemodelle gesucht. Auch für die billigen Sorten war lebhaftes Interesse. Gewünscht waren noch Gesägt und Melees.

Die Ausfuhr im August nach den Vereinigten Staaten betrug: geschliffene Diamanten 18 580 Karat im Werte von 1 683 649 Dollar, Rohware 3 922 Karat im Werte von 66 970 Dollar und Industrieware 217 Karat für 583 Dollar.

Die Gesamtwirtschaftslage des Handelskammerbezirks Pforzheim im August

weist gegenüber dem Vormonat keine erhebliche Änderung auf. Trotzdem wir der Saison der Hauptindustrie entgegengehen, ist sogar die Zahl der unterstützten Arbeitslosen um über 100 Personen gestiegen. Auffällig ist dabei auch, daß eine größere Anzahl von Arbeitslosen noch vorhanden ist, obgleich es feststeht, daß infolge Abwanderung zahlreicher tüchtiger Kräfte ins Ausland ein Mangel an Facharbeitern sich bemerkbar macht und ein Ersatz für sie zum Teil nicht beschafft werden kann. In der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie, der Hauptindustrie unseres Bezirks, haben die Aufträge normalerweise zugenommen, obgleich der Auftragsbestand hinter demjenigen des Vorjahres zurückbleiben dürfte. Der Export stößt auf immer größere Schwierigkeiten im Ausland, die leider nicht nur auf die hohen Zölle, sondern zum Teil auch auf eine steigende Produktion in manchen unserer bisherigen Absatzgebieten zurückgeführt werden muß. Diese Konkurrenz beeinträchtigt jedoch nicht nur unseren Absatz im Ausland, sondern zum Teil auch im Inland. Hier ist es besonders Österreich, das systematisch die deutsche Detailkundschaft besucht und erhebliche Aufträge in der letzten Zeit hereinbekommen hat. In der Uhren- und Uhrgehäusefabrikation hat sich der Geschäftsgang und Beschäftigungsgrad allgemein gegenüber dem Vormonat gebessert, was jedoch nur durch eine starke Reduzierung der Preise ermöglicht worden ist. Die Klagen über Unterbindung in der Preisstellung

Edelmetallpreise

	6. 9. 28	7. 9. 28	10. 9. 28	11. 9. 28	12. 9. 28	13. 9. 28	14. 9. 28	17. 9. 28	18. 9. 28	19. 9. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. –	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/282)	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	79.—/80.50	78.75/80.25	78.75 80.25	79.—/80.50	78.75/80.25	78.50/80.—	78.50/80.—	78.50/80.—	78.—/79.50	80.50/82.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.60/10.40	9.60/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814
Silber „ „	79.20/80.40 bis 81.90	79.20/80.20 bis 81.70	79.20/80.20 bis 81.70	79.40/80.60 bis 82.10	79.20/80.20 bis 81.70	79.—/80.— bis 81.50	79.40/80.60 bis 82.70	78.50/79.50 bis 81.—	77.70/78.70 bis 80.20	77.90/78.90 bis 80.40
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—			9.50/11.—	9.50/11.—	9.50 – 11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.—— 28.20	2795/2800	2795/2800	2800/2820
Silber „ „	79.—/80.50	78.75/80.25	79.– /80.50	79.—/80.50	78.75/80.25	78.50/80.–	78.50/80.—	78.50/80.—	78.—, 79.50	79.25/80.75
London:										
Platin Unze £	17	17	17	17	17	17	17	17	17	—
Gold „ sh	$84/11\frac{1}{4}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	84/11	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{4}$	—
Silber „ d	$26\frac{9}{16}$	$26\frac{1}{2}$	$26\frac{11}{16}$	$26\frac{9}{16}$	$26\frac{1}{2}$	$26\frac{1}{2}$	$26\frac{7}{16}$	$26\frac{1}{16}$	$27\frac{11}{16}$	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 10. Sept. bis 16. Sept. 1928:	81.—	85.—	93.—
„ „ 17. „ „ 23. „ „	80.—	84.—	92.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

	Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 5. September 1928.	1 g M. O.is—O.us	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

und in den Zahlungsbedingungen haben sich nicht unerheblich vermehrt. Der Geschäftsgang in feinversilberten Metallwaren war im Berichtsmonat gut. Der Ordereingang im Laufe des Monats war normal, doch handelt es sich in der Hauptsache um Bestellungen kurzfristiger Art. Dagegen läßt der Geldeingang nach wie vor sehr zu wünschen übrig. Die Leipziger Messe läßt sich in dieser Branche nach den bisherigen Berichten befriedigend an, so daß das Gesamtergebnis der diesjährigen Herbstmesse zufriedenstellend sein dürfte. Bei der Durchführung der kürzlich beschlossenen Preiserhöhung wird speziell im Export immer noch auf Schwierigkeiten gestoßen, da mit einer starken ausländischen Konkurrenz in diesen Artikeln zu rechnen ist. In schwer versilberten Tafelgeräten und Bestecken haben, wie alljährlich im August, auch in diesem Jahre die Bestellungen etwas nachgelassen.

Demonstrationsvortrag über richtige Laden- und Schaufensterbeleuchtung.

Anläßlich der auch in diesem Jahre in Berlin wieder stattfindenden Musterschau für das Uhrmacher- und Juweliergewerbe (vom 30. September bis einschließlich 2. Oktober in den Kammersälen in Berlin, Teltower Straße 1—4) wird ein Demonstrationsvortrag über die richtige und wirksame Beleuchtung von Laden und Schaufenster veranstaltet und zwar am Montag, den 1. Oktober, mittags Punkt 12 Uhr, im Theatersaal der Kammersäle. Referent ist Dr. Putnocky. Es wird ein mit den verschiedenen Beleuchtungseffekten ausgerüstetes Schaufenster im Betrieb vorgeführt. Außerdem werden die Ausführungen des Referenten durch zahlreiche Lichtbilder erläutert. Die Beleuchtungsfrage ist zweifellos eine der allerwichtigsten für unser Gewerbe. Ein Besuch des Vortrages kann deshalb nur dringend empfohlen werden. Es wird sich nur sehr selten eine Gelegenheit finden, daß bei einem solchen Vortrage ein Schaufenster wirklich im Betrieb vorgeführt werden kann. Selbstverständlich kommt es nicht nur auf die Beleuchtung des Schaufensters, sondern auch auf die Beleuchtung des Ladens an, und nicht zuletzt auch auf die Beleuchtung der Werkstatt. Auch diese Fragen werden im Vortrag ihrer Bedeutung gemäß behandelt werden. Zutritt zu diesem Vortrag haben alle Angehörigen des Uhrmacher- und Juweliergewerbes. Der Eintritt ist kostenlos gegen einen Ausweis der Zugehörigkeit zum Gewerbe. Der Besuch kann nur dringend empfohlen werden.

Die Musterschau als solche wird nach den vorliegenden Anmeldungen wieder eine ausgezeichnete Übersicht über Neuheiten und gangbare Ware bieten. Eine gute Orientierungs- und Einkaufsmöglichkeit auszunutzen, sollte niemand versäumen. Besonders reichhaltig werden voraussichtlich Hausuhren vertreten sein, ein immer noch dankbarer Artikel, aber auch ein Artikel, in welchem der Uhrmacher seine Position verteidigen muß. Um so wichtiger ist es deshalb, daß die Fachangehörigen sich in einer umfassenden Ausstellung über das, was auf dem Gebiete jetzt geboten werden kann, unterrichten, jedoch nicht nur für Uhren, sondern auch für Juwelierwaren und die hier in Frage kommenden Nebenartikel wird eine vorzügliche Übersicht geboten. Uhrmacher oder Juweliere, welche die Möglichkeit haben, eine solche Musterschau zu besuchen, sie aber nicht benutzen, begehen damit ein Versäumnis, das ihnen für ihr Geschäft leicht sehr nachteilig werden kann.

In bezug auf das Programm der diesjährigen Veranstaltung möge ferner noch bemerkt werden, daß Herr Chefredakteur Gerlach im Anschluß an den Demonstrationsvortrag über Laden- und Schaufensterbeleuchtung über die Ausgestaltung der diesjährigen Schmuckwerbewoche sprechen wird. Am Montag, den 1. Oktober, um 2,15 Uhr, findet weiter in dem gleichen Saal, in welchem die Vorträge stattfinden, die Herbsttagung des Uhrmacher-Provinzialverbandes Brandenburg statt. Am Dienstag, den 2. Oktober, wiederum im gleichen Raume, jedoch vormittags 10 Uhr, findet die Herbsttagung des Unterverbandes Brandenburg des Wirtschaftsverbandes optischer Geschäfte statt. Für den am Sonntag, den 30. September, um 8 Uhr abends, in den Kammersälen stattfindenden Begrüßungsabend sind erste Künstler gewonnen.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt.
Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1241. Welche Firmen liefern speziell elektrisch beleuchtete Firmenschild-Transparente für Juweliere?

Nr. 1242. Wer liefert heute die französischen Bijouterien, die früher Renner Witte, Paris, lieferte?

Frage- und Antwortkasten

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt
Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1820. Kann Aluminium gut und dauerhaft vergoldet werden oder entstehen dabei besondere Schwierigkeiten?

Wie wird die Aluminiumvergoldung ausgeführt? Oder welche Firma führt die Vergoldung von Aluminium aus?

Personal- und Geschäftsnachrichten

Auszeichnung

Krefeld. An die durch Direktor Prof. Lennartz im Ausbau begriffene Handwerker- und Kunstgewerbeschule in Krefeld wurde der Kölner Goldschmied Paul Bausch als Leiter der Goldschmiedeklasse berufen.

Bausch ist aus der Stuttgarter Kunstgewerbeschule hervorgegangen, wo er längere Jahre als Lehrer tätig war.

Jubiläen.

Berlin. Herr Juwelier Reimann, der Vater des jetzigen Inhabers und Seniorchef der bekannten Firma J. Reimann, W 8, Friedrichstraße 189, konnte am 15. d. M. in völliger geistiger und körperlicher Frische das seltene Fest des 80jährigen Geburtstages begehen. Wir wünschen dem Jubilar, daß es ihm vergönnt sein möge, sich noch lange Jahre eines ruhigen Lebensabends zu erfreuen.

Frankfurt a. M. Herr Oppenheim, der Seniorchef der Edelstein- und Perlen-Großhandlung N. M. Oppenheim Nachfl. in Frankfurt a. M., Taunusstraße 7, feierte am 15. September d. J. seinen 70. Geburtstag.

Köln. Fritz Hecker, Stammstraße 109, feierte sein silbernes Jubiläum als Goldschmied bei der Firma Hofjuwelier Louis Weber, Weyerstraße 16.

Stuttgart. Hofjuwelier Otto Wennberg, Stiftstraße, konnte sein 30jähriges Geschäftsjubiläum begehen.

Gestorben

Pforzheim. Fabrikant Emil Schuler. Der Verstorbene war einer der angesehensten Vertreter der Pforzheimer Industrie.

Verschiedenes.

Berlin. Die Firmen I. J. Asscher, Amsterdam, Joseph Asscher & Cie, Paris, S. A. Etablissements Diamantaires Asscher, Versailles, haben Herrn Eduard Henn die Vertretung für den Verkauf in Deutschland, Skandinavien, Schweiz, Österreich, Tschechoslowakei und Ungarn übertragen.

Der Sitz dieser Vertretung ist Berlin unter der Firma: Eduard Henn, Unter den Linden 16, Berlin W 8.

Daselbst wird ständig ein Lager von Brillanten, sowohl in Rundschliff als auch in Fantasieschliffen unterhalten und sind Anfragen ab. 1. September d. J. direkt nach Berlin zu richten.

Bochum. Georg Klutmann eröffnete Bahnhofstraße 3 ein Uhren- und Goldwarengeschäft.

Düsseldorf. Die Firma Düsseldorfer Alpakka-, Silber- und Metallwarenfabrik Niedieck & Wiebe ist erloschen.

Die Firma Ernst Corsten, Hohe Straße 26, hat Ende August Hindenburgswall 46 ein Zweiggeschäft eröffnet.

Werbemaßnahmen für die diesjährige Weihnachtspropaganda

Die Propaganda des Schmuckgewerbes hat auch für diese Weihnachten große Vorbereitungen getroffen. In ihrem Mittelpunkt steht wieder eine

Werbewoche für Schmuck vom 25. Novbr. bis 2. Dezbr. 1928,

in der die Einzelhandelsgeschäfte durch besondere Schaufensterdekoration die Aufmerksamkeit des Publikums erregen sollen. Zur Vorbereitung dieser Werbewoche erscheinen in ganz Deutschland zahlreiche Inserate in den gelesensten Zeitungen und Zeitschriften, wodurch nicht weniger als 12 bis 14 Millionen erfaßt werden. Da aber im Durchschnitt jede Zeitung von mindestens drei Menschen gelesen wird, müßten unsere Schmuck-Inserate in allen Schichten der Bevölkerung und in ganz Deutschland gelesen werden. In einem großen Teil der Zeitungen erscheinen die Inserate mehrmals.

Weiter erscheinen in zahlreichen Zeitungen und Zeitschriften Artikel mit Bildern über Schmuck, u. a. wieder ganze und halbe Seiten in Beilagen zu 400 Zeitungen mit über 6 Milionen Auflage. Es schweben Verhandlungen, die diese Propaganda-Art noch auf mehr als das Doppelte erweitern soll. Diese Artikel wurden von dem Einzelhandel immer als außerordentlich wichtig erklärt. Wir kommen mit ihnen sowohl in die Großstädte, wie in die kleinsten Orte der Provinz.

Zur Unterstützung und Vorbereitung der Werbewoche erscheinen außerdem Plakate. Die Plakate sind von dem weltberühmten Plakatkünstler Prof. Hohlwein entworfen und entsprechend den Wünschen des Einzelhandels nicht übertrieben modern gehalten. Sie geben eine elegante Frau wieder, für die eine Dame der Münchener Gesellschaft sich als Modell zur Verfügung gestellt hat.

Das Plakat wird geliefert in drei Größen:

Größe I: 60×90 für Anschlagsäulen. Diese Größe kann für Städte, die kleineres Anschlagsäulen-Format haben, auf 48×72 beschnitten werden. Dieser Wunsch ist bei der Bestellung anzugeben und die Bestellung ist als Größe Ia zu bezeichnen.

Größe II: 25×37 für Schaufenster und Aushang im Inneren der Geschäfte.

Größe III: 15,3×19 für sogenannte Erreß-Rähmchen zum Einspannen und Anbringen am Schaufenster. Als Ergänzung zu diesen Plakaten ist noch ein Textplakat in der Größe 15,3×19 in Buchdruck hergestellt mit dem Text „Werbewoche für Schmuck, 25. November bis 2. Dezember". Dieses Plakat ist als Größe IV zu bestellen. Es muß bei Größe Ia aufgeklebt werden, da dort kein weißer Rand vorhanden ist, auf dem der Text von der Werbewoche aufgedruckt ist. Sonst kann das Plakat im Schaufenster und im Rähmchen (am besten als Gegenstück zu dem kleinen Bildplakat) gebracht werden.

Bestellungen der Plakate sind von Juwelieren und Goldschmieden direkt an den Zentral-Ausschuß für Deutsche Schmuckkultur, Herrn Hans Walther Gerlach, Leipzig S 3, Hardenbergstraße 29, zu richten. Uhrmacher dagegen, die dem Zentralausschuß der deutschen Uhrmacher in Halle angeschlossen sind, bestellen die Plakate bei ihrem zuständigen Bezirksverband, der die Anforderungen seiner Mitglieder durch die Hauptgeschäftsstelle an den Zentral-Ausschuß für Deutsche Schmuckkultur weiter leitet.

Die Bestellungen müssen **sofort** erfolgen, da am **18. Oktober** die Gesamtauflage der bestellten Plakate gedruckt wird. Der Versand erfolgt dann **Anfang November** an einem Tage, so daß alle Besteller gleichzeitig in ihren Besitz kommen. Wir weisen noch ganz besonders darauf hin, daß die Bestellungen bis zum 18. Oktober d. J. aufgegeben sein müssen, anderenfalls die Besteller nicht damit rechnen können, bis zum 10. November d. J. beliefert zu werden.

Dieses Plakat ist Eigentum des Kuratoriums für Deutsche Schmuckkultur. Seine Verwendung ist nur Geschäften gestattet, die von diesem Kuratorium als Fachgeschäfte anerkannt werden. Erteilte Genehmigung zur Verwendung ist jederzeit widerruflich.

Weiter werden auch in diesem Jahre wieder Klischees hergestellt und zwar die Klischees, die bereits im Vorjahr zu haben waren und ein Klischee nach dem Muster des neuen Plakats. Ebenso können Diapositive für Lichtbildervorführungen in Kinos und Theatern bezogen werden zum Preise von **Mk. 15.—** das Stück mit Einzeichnung der Firma.

Die Propaganda wird in diesem Jahre also noch großzügiger aufgezogen, als im Vorjahr, und es liegt in der Hand jedes Einzelgeschäftes, sich diese Propaganda zunutze zu machen. Bei dem großen Umfange der Propaganda kann niemand sagen, daß nicht für die nötige Stimmung gesorgt wäre, besonders da die gesamte Modepresse auf unserer Seite steht und sich für das Tragen von Schmuck einsetzt. Es liegt also in der privaten Aufmerksamkeit und Betätigung des einzelnen Geschäftes, ob sein Weihnachtsgeschäft sich günstig gestaltet oder nicht. Wenn man sieht, wie viel Geld für Automobile, Kleiderluxus, jeder Art Delikatessen, Pralinen usw. zur Verfügung ist, so kann man nicht davon reden, daß wir vor einer derartig geschwächten Kaufkraft stünden, daß dadurch das Geschäft unbedingt leiden müsse, sondern es ist trotz aller wirtschaftlichen Nöte genügend Spielraum vorhanden, sich in das Weihnachtsgeschäft entsprechend einzuschalten. Grossisten und Fabrikanten sind mit ihrer großzügigen Propaganda im Inland und Ausland von allen Fachleuten als mustergültig anerkannt worden. Es sind Vorbedingungen geschaffen, die jedem zugute kommen müssen, der sie auszunutzen versteht.

AUS DEM WERKUFA

Werk- und Fachbund Deutscher Edelschmiede E. V.
Berlin W 8, Ritterstr. 96. — Telefon: Moritzplatz 705

Mitteilungen der Geschäftsstelle.

Unsere Adresse lautet ab 1. Oktober d. J. bis auf weiteres Ritterstraße 96, Telefon: Moritzplatz 705.

Hermann Esdohr, Vorsitzender.

Haben Sie schon, Herr Kollege, **Ihr Fachzeichen?** Nachstehend einige der letzten freiwilligen Urteile über dasselbe:

B. in N. schreibt: . . . ganz besonders freut mich unser Fachzeichen und bitte, mir ein Hängeplakat zu senden.

B. in V.: Im Besitze Ihres Rundschreibens begrüße ich es, daß endlich mal ein Fachzeichen für Gold- und Silberschmiede in sinngemäßer Ausführung geschaffen ist und wollen Sie mir baldigst ein Hängeplakat usw. zukommen lassen.

K. in K.: Wir haben das Fachzeichen als Blickfang für unsere Gruppe benutzt, um die Allgemeinheit auf unser Fach nachdrücklichst aufmerksam zu machen. Die Gruppe hat sehr gut gefallen.

B. in L.: . . . für die hervorragende Ausführung des übersandten Fachzeichens spreche ich Ihnen meine volle Anerkennung aus.

Freie Vereinigung in D. schreibt: Auf allgemeinen Wunsch wird beschlossen, das Fachzeichen, welches ganz hervorragend in der Ausführung ist, gemeinsam zu bestellen und zu führen . . .

Auch Nichtmitglieder können das Zeichen führen, sofern sie die von uns gestellten Bedingungen erfüllen. Auskunft hierüber bereitwilligst jederzeit.

Es zögere niemand mehr, das Zeichen des Fachmannes zu führen!

Aus Innungen und Vereinen

Goldschmiede-Zwangsinnung Frankfurt (Oder).

Innungsversammlung

am 28. Oktober 1928 in Landsberg (Warthe) um 1.45 Uhr im Wohlfahrtshaus, Moltkestraße, Götzzimmer.

Tagesordnung:

1. Verlesung des Protokolls.
2. Kassenbericht.
3. Genehmigung des Haushaltplanes.
4. Wahl eines Ausschusses für das Lehrlingswesen.
5. Anfragen der Mitglieder.
6. Verschiedenes.

Das Erscheinen der Mitglieder ist Pflicht, ebenso wäre das Erscheinen der Gehilfen betr. Punkt 4 der Tagesordnung erwünscht. Nach Schluß der Versammlung erhält jeder Teilnehmer die Bahnfahrt (Sonntagskarte) zurückerstattet.

Der Vorstand.

Die Uhrmacher-, Goldschmiede-, Juwelier-, Graveur- und Optiker-Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg (O.-S.)

beging am 9. September das Fest ihres 25jährigen Bestehens durch ein festliches Programm.

Um 4 Uhr fand unter dem Vorsitz des zweiten Obermeisters Herrn Kollegen Poerschke, Gleiwitz, eine gutbesuchte Festsitzung statt, zu welcher auch Vertreter des Magistrats und der Handwerkskammer erschienen waren. Nach den üblichen Begrüßungen und Glückwünschen der vertretenen Innungen von Ratibor durch Herrn Obermeister Heller, Innung Beuthen (O.-S.) durch Herrn Ehrenobermeister Schneider, Innung Oppeln durch Herrn Obermeister Sterz, die Handwerkskammer durch Herrn Dr. Böhm, der Magistrat durch Herrn Stadtrat Jeglinsky, verlas der Vorsitzende einen Brief des derzeitigen Obermeisters Koll. Wollnitza, der zurzeit im Bade Altheide an einer schweren Herzkrankheit darnieder liegt. Viele Telegramme und Glückwunschschreiben wurden verlesen, so u. a. eines des Herrn Ehrenobermeisters Richard Berndt, der zurzeit in Bad Karlsruh in O.-S. zur Kur weilt. Nach einem Prolog, gesprochen von Frl. Schmidt, Gleiwitz, der durch eine überaus glänzende Vortragsform der Vortragenden einen großen Erfolg erzielte, sprach Kollege Wagner, Hindenburg, die Festrede. Hierauf wurden die Kollegen Bassallek, Kraya, Binias und Radleinsky zu Ehrenmitgliedern ernannt. Für 25jährige Mitgliedschaft erhielten Diplome die Kollegen Wollnitza, Kraya, Ludwig, Moskwa, Gebauer, Tomalla, Bache. Eine besondere Ehrung wurde dem Kollegen Uhrmachermeister Ernst Alker, Hindenburg, dadurch zuteil, daß ihm für 18jährige Mitarbeit in der Innung eine Ehrenurkunde verliehen wurde. Als dieser Teil der Festsitzung vorüber war, wurde dieselbe geschlossen und alles rüstete sich zum Clou des Abend. Die Innung gab für ihre Mitglieder und Gäste ein Festessen. Es hatten sich etwa 100 Personen eingefunden. Endlich um 20.20 Uhr konnte die stark drängende Jugend den Tanz eröffnen. Aber nicht nur junge Menschen drehten sich nach den lustigen Klängen der Festkapelle, auch bemooste Häupter ließen sich aufmuntern, und ihre oft schon steifen Knochen folgten dem Rhythmus der Musik. Eine reich beschickte Tombola und eine wohlgelungene Bierzeitung trugen viel zur Erheiterung der Anwesenden bei. Daß das Fest ein schönes war, konnte man daraus ersehen, daß Kollegen, die sonst schon in den ersten Abendstunden mit den Ihrigen den Heimweg antreten, heut absolut nicht müde wurden und noch um vier Uhr morgens lustig sich im Reigen drehten. Erst um 5 Uhr wankten einige unentwegte Gäste den heimatlichen Penaten entgegen. Am Montag, den 10. September, gaben sich einige im Freischwimmbade Laband ein Stelldichein. Alles in allem war das Fest sehr schön und sei hier allen herzlichst gedankt, die uns die Gelegenheit dazu gaben. Noch eine Frage schnell. Wann ist das erste Faschingsvergnügen der Uhrmacher-, Goldschmiede-, Juwelier- pp. -Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg? U. A. w. g.

Zweiter internationaler Kongreß für Juweliere in Paris vom 15. bis inkl. 17. Oktober 1928. (Wiederholt.)

Sehr geehrte Kollegen! In zirka 4 Wochen wird der zweite internationale Kongreß für Juweliere, Gold- und Silberschmiede und Uhrmacher in Paris abgehalten werden.

Wir wollen die Gelegenheit nicht verfehlen, Sie darauf aufmerksam zu machen, daß es von großem Nutzen wäre, wenn auch Sie dem Kongreß beiwohnen würden.

Selbstverständlich werden hauptsächlich die Delegierten Ihrer Vereine über die zu besprechenden Fragen beschließen, aber Sie müssen nicht vergessen, daß diese Entscheidungen, falls sie den gewünschten Erfolg haben sollen, müssen getragen werden durch den Wunsch aller Kollegen, um die vom Kongreß geäußerten Wünsche oder Notwendigkeiten zu verwesentlichen, d. h. in Taten umzusetzen.

Dies wird die Blüte unseres Berufes fördern und ein Vorteil für alle, die hieran interessiert sind, sein.

Deshalb habe ich Veranlassung genommen, Ihnen den Besuch des zweiten internationalen Kongresses herzlich zu empfehlen.

C. J. A. Begeer,
Präsident des Bureau International des Associations de Fabricants, Grossistes et Détaillants de Bijouterie, Orfèvrerie et Argenterie, Voorschoten (Holland).

Preiserhöhung in der Etuis- und Feinkartonnagenindustrie.

Die seit vorigem Herbst durchaus veränderte Wirtschaftslage veranlaßte auch die in dem Reichsverband der Etuis- und Feinkartonnagenindustrie zusammengeschlossenen Mitglieder, sich dem Vorgehen anderer Verbände anzuschließen und eine Preiserhöhung von zirka 10 Prozent eintreten zu

lassen. Diese Erhöhung ist durch die bereits im Frühjahr eingetretene Lohnerhöhung sowie die in den letzten Monaten erfolgten Steigerungen der Gestehungskosten unbedingt erforderlich.

Steuerterminkalender für Oktober 1928.

Vorbemerkung. Am 1. Oktober 1928 treten die neuen Lohnsteuerbestimmungen in Kraft. Es erscheint daher für zweckmäßig, zu Beginn des Oktoberterminkalenders nochmals darauf hinzuweisen, daß das Inkrafttreten so zu verstehen ist, daß die Lohnsteuersenkung erstmalig nach den neuesten Anordnungen (Vorabrundung des Bruttolohnes und 25prozentiger Steuerabschlag) bei der ersten Lohnzahlung im Oktober einsetzt, also auch auf solchen Wochenlohn anzuwenden ist, der zum Teil am Ende des Monats September und zum anderen Teil am Anfang des Monats Oktober liegt.

5. Oktober: Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 16. bis 30. September. Gleichzeitig Abgabe der eidesstattlichen Versicherung, aus der hervorgeht, daß die abgelieferten Lohnsteuerbeträge mit den einbehaltenen Beträgen übereinstimmen.

10. Oktober: Einkommensteuer-Vorauszahlung auf die endgültige Einkommensteuer 1928. Die Höhe ergibt sich aus dem endgültigen Bescheid über die Einkommensteuer 1927. Wenn ein solcher noch nicht vorliegt, so kommt die im Einkommensteuerbescheid 1926 eingesetzt gewesene Höhe in Betracht. In verschiedenen Fällen könnte das Finanzamt die Vorauszahlungshöhe anderweit festgesetzt haben, worüber ein besonderer Bescheid erteilt worden sein müßte.

Körperschaftssteuer-Vorauszahlung auf die endgültige Körperschaftssteuer 1928. Die Höhe ergibt sich aus dem zuletzt zugestellten endgültigen Bescheid über die Körperschaftssteuer. Im übrigen gilt das gleiche, wie vorstehend über die Vorauszahlungen zur Einkommensteuer gesprochen.

(Schonfrist bis 15. Oktober.) Umsatzsteuer-Voranmeldung und Umsatzsteuer-Vorauszahlung für das 3. Vierteljahr 1928.

15. Oktober: Kirchensteuer für Sachsen. Die Höhe ergibt sich aus dem in letzter Zeit dem Kirchensteuerpflichtigen zugegangenen Bescheide.

20. Oktober: Steuerabzug vom Arbeitslohn für die Zeit vom 1. bis 15. Oktober 1928. Beträgt der Gesamtbetrag an Lohnsteuer für diesen Abschnitt weniger als 200 Mark, so kann die Ablieferung mit der Summe, die für die zweite Hälfte des Monats Oktober einzubehalten ist, bis 5. November mit vorgenommen werden.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Während sich in der ersten Hälfte des Monats September die gute Stimmung, die vom Kupfer ausging, auf alle Märkte ausdehnte, stellte sich innerhalb der Berichtszeit eine nachlassende Preisbewegung bei Zink und Blei ein, während sich Kupfer und Zinn weiter befestigten. Die Konjunktur ist zurzeit für diese beiden Metalle eine außerordentlich gute, da besonders bei Kupfer die Vorräte knapper werden.

Am Kupfermarkt hat sich die Situation zu einer regulären Hausse entwickelt. Die Nachfrage war an den amerikanischen und den europäischen Märkten in den letzten beiden Wochen eine ausgezeichnete, so daß das Kartell unter dem Einfluß von Neuyork und dieses Mal noch mehr von London den Verkaufspreis von 15,25 Cents auf 15,50 Cents erhöhte. Der letzte Vorkriegspreis, der 15,26 Cents betrug, ist somit überschritten worden. Die Gesamtkupfervorräte in Nord- und Südamerika sind am 31. August auf 309 622 Tonnen gesunken und man nimmt an, daß sie zu Ende des Monats September noch niedriger sein werden. Rohkupfer hat sich nicht ganz auf seinem

höchsten Kursstande halten können. Es stieg bis auf 132 Mk., um sich später wieder infolge des nachlassenden Handelsgeschäfts auf 131 Mk. abzuschwächen. In England waren die Preise ja schon vor der Erhöhung des Kartellkurses sehr fest. Elektrolyt kostet jetzt 71¾ Pfund je Tonne, aber Rohkupfer ist wieder schwächer geworden.

Am Zinnmarkt sind erhebliche Befestigungen eingetreten. Die Kauftätigkeit des amerikanischen Konsums war in den letzten Wochen eine recht gute und man nimmt an, daß der Septemberverbrauch der Vereinigten Staaten sich mindestens auf 7000 Tonnen stellen wird. Das ist aber nicht das allein entscheidende Moment für die Preisgestaltung, und die Tätigkeit der Spekulation spielt doch wieder einmal die Hauptrolle. Durch die große Erzeugung in allen Distrikten des Erzbergbaues und der Hüttenindustrie kann man auch ohne Preissteigerungen den erhöhten Bedarf Amerikas befriedigen. Gewisse Konzentrationsgerüchte haben die Kauflust der Haussepartei natürlich auch noch beeinflußt. Der Preis für Lokozinn war in Neuyork am 14. September 47½ Cents und am 27. September 49¾ Cents. Der englische für Standard war am 13. September 212 zu 210¾ Pfund Sterling und am 27. September 224¾ zu 220⅝ Pfund Sterling. In Hamburg ist der Preis für promptes Zinn von 430 auf 455 Mk. gestiegen.

An den Edelmetallmärkten war lediglich das Geschäft in Gold lebhaft. Nach der Statistik der Londoner Firma Montagu & Co. betrug die Einfuhr Englands im Monat August zirka 4,943 Millionen Pfund Sterling und die Ausfuhr etwa 3,2 Millionen Pfund. Auf der Ausfuhrseite steht an erster Stelle Deutschland, das von den 3,2 Millionen allein über 2,611 Millionen entnommen hat. Die großen Käufe der Deutschen Reichsbank haben auch bis zum Ende der Berichtswoche angehalten und die Öffentlichkeit in der englischen Wirtschaft hat sich ja bereits mit diesen Transaktionen in ablehnendem Sinne beschäftigt. Der Goldbestand der Deutschen Reichsbank ist natürlich gestiegen. Er ist bis zum 22. September auf fast 2,336 Milliarden Reichsmark heraufgegangen. Entgegen dieser Entwicklung haben die Goldreserven der Bank von England in kurzen Abständen hintereinander abgenommen, da das Pfund schwach blieb und infolgedessen Transaktionen am internationalen Goldmarkt für die englische Nationalbank nicht möglich waren. Die Produktion ist speziell in Transvaal gesteigert worden. Sie betrug im August 891 863 Unzen gegenüber 867 211 Unzen im Juli. Am Markt für Platin und Platinmetalle war das Geschäft ruhig. Im Auslande ist von einer gebesserten Nachfrage trotz der vorgerückten Saison nichts zu merken. Von seiten des Edelmetallhandwerks wird in den Vereinigten Staaten und auch in England verhältnismäßig wenig gekauft, so daß das Angebot die Nachfrage immer noch übertrifft. Im Platinerzbergbau in Südafrika soll es einem großen Konzern gelungen sein, ein besseres Verfahren zur Verwertung der dort befindlichen Erze ausfindig zu machen, wodurch man zu einer Verbilligung der gesamten Herstellungskosten kommen will. Das Problem der Produktionskosten in der Platinwirtschaft, besonders der Unterschied zwischen dem Uraltrust und den andern Unternehmungen ist ja bekannt. Schon seit Jahren bemühen sich die Sachverständigen in Südafrika und in Columbien eine Verbilligung der Herstellungskosten durchzuführen, um die Wettbewerbsfähigkeit am Weltmarkt gegenüber den Russen zu erhöhen. Der Silbermarkt ist schwach. Es sind geringe Befestigungen vorübergehend eingetreten. Die Nachfrage ist nicht groß. Es traten sogar in letzter Zeit häufig China und Indien

als Verkäufer auf und man nimmt auch an, daß wieder Abgaben aus den indischen Silberreserven nach dem Gesetze zur Einführung der Goldwährung bevorstehen. In Deutschland war das Edelmetallgeschäft ruhig, nur Gold wurde etwas besser gefragt. Die Großhandelspreise für Edelmetalle an den maßgebenden internationalen Plätzen waren während der Berichtszeit folgende: Neuyork: Silber am 17. September $56^{7}/_{8}$ Cents, am 21. September $57^{3}/_{8}$ Cents und am 27. September $57^{1}/_{2}$ Cents. Platin 72—76 Dollar. Iridium 280—300 Dollar. Palladium 42—46 Dollar. London: Silber am 14. September $26^{7}/_{16}$ zu $26^{9}/_{16}$ d, am 27. September $26^{1}/_{2}$ zu $26^{5}/_{8}$ d. Gold 84 sh $11^{1}/_{2}$, Platin 15—17 Pfund, Palladium 10—12 Pfund, Iridium 56—60 Pfund. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit zirka 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 14. September $78^{1}/_{2}$ zu 80 Mk., am 21. September 78 zu $79^{1}/_{2}$ Mk. und am 27. September noch schwächer $77^{3}/_{4}$ zu $79^{1}/_{4}$ Mk. je Kilo. Feingold 2,80—2,83 Mk. je Gramm, Platin 9,50—11 Mk. im Großhandel und ungefähr 11,50 Mk. je Gramm für technisch reines Platin im Kleinhandel.

Paris (Ende September).

Am geschliffenen Markt befriedigt die Lage noch nicht recht. Man sieht noch nicht klar, wie die Entwicklung gehen wird. Starkes Interesse besteht für große Steine. Ebenso sind Baguettes sehr geschätzt.

Auch am Perl- und Farbsteinmarkt läßt das Geschäft noch zu wünschen übrig. Die Nachfrage ist sehr stark; nur fehlt es am genügenden Angebot. Man geht wohl nicht fehl, wenn man diese Stille den zu hohen steuerlichen Belastungen zuschreibt. In diesem Zusammenhang ist ein offener Brief, der aus Fachkreisen an den neuen Finanzminister gerichtet ist, von großem Interesse. Unter anderem erwähnt er, daß man aus Deutschland innerhalb 24 Stunden, nachdem in Hanau, Pforzheim oder Berlin das Bestelltelegramm eingegangen ist, die Ware erhält, während Ausländer im gleichen Falle bei Bestellungen in Frankreich mindestens drei bis vier Tage warten müssen. In Deutschland bestände überhaupt keine Formalität, während in Frankreich das grüne Etikett und anderes mehr erforderlich ist. Weiter wird erwähnt, daß die so wichtigen amerikanischen Käufer mehr und mehr nach Antwerpen abwandern, was die Diamanten betrifft, und London aufsuchen für den Einkauf von Perlen. Neuerdings würde von früheren Kunden auch Berlin stark frequentiert.

Am Rohmarkt hat sich für fast alle Sorten ein lebhaftes Geschäft entwickelt. Das Syndikat beherrscht den Markt vollkommen und kann große Mengen absetzen.

London (Ende September).

Das Geschäft ist sehr lebhaft. Es weilen viele Auslandskäufer hier, die befriedigende Abschlüsse tätigen. Interesse ist für alle Sorten. Die Preise sind fest. Bevorzugt sind am geschliffenen Markt große weiße Steine, die sehr schwer auffindbar sind und hoch im Preise stehen. Auch kleine Brillanten und Melees in mittlerer Güte sind gefragt.

Aus Südafrika wird berichtet, daß nunmehr auch der Plan des Syndikats, eine Schleiferei zu errichten, der Wirklichkeit näher rücke. Und zwar soll sie auf dem Gebiet der Debeers Company gebaut werden. Die Fabrik soll mit allen Errungenschaften der neuesten Technik ausgestattet werden. Zunächst werden 15 Maschinen aufgestellt und 25 ausgelernte Arbeiter eingestellt.

Nachrichten aus Kapstadt zufolge lagern dort Diamanten im Werte von 4 bis 12 Millionen Pfund Sterling, die größtenteils der Regierung gehören und ihrer weiteren Bestimmung harren.

Antwerpen (Ende September).

Der Markt ist auch weiterhin belebt. Es wird viel gekauft. Auslands- und Inlandskäufer sind gleichbeteiligt. Besonders treten die Amerikaner mit großen Aufträgen hervor.

Am geschliffenen Markt ist Interesse für Melees und Achtkant. Kleine Brillanten finden immer Abnehmer. Die Preise sind hierfür ziemlich fest. Sehr gesucht sind große weiße Steine, doch sind sie selten und steigen im Preise. Mindere Qualitäten waren leicht unterzubringen.

Am Rohmarkt bestand starke Nachfrage für alle Sorten. Die Rohpreise sind hoch und beeinflussen dementsprechend auch die Preise für geschliffene Ware.

Die Arbeitslosigkeit hat in der Diamantenindustrie ziemlich nachgelassen. Man zählt von 14 700 Arbeitern noch 200 dauernd Arbeitslose. Doch steht das Einkommen dieser Leute in keinem Verhältnis zu ihrer Leistung. Man hat für sie insgesamt einen Durchschnitt von 175 000 frs. errechnet.

Edelmetallpreise

	20. 9. 28	21. 9. 28	24. 9. 28	25. 9. 28	26. 9. 28	27. 9. 28	28. 9. 28	1. 10. 28	2. 10. 28	3. 10. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	78.—/79.50	78.—/79.50	78.25/79.75	78.25/79.75	78.—/79.50	77.75/79.25	78.50/80.—	78.75/80.25	79.—/80.50	80.50/82.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.60/10.40	9.60/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40	9.80/10.40
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814
Silber „ „	77.90/78.90 bis 80.40	78.30/79.30 bis 80.80	78.80/79.80 bis 81.30	78.80/79.80 bis 81.30	78.20/79.20 bis 80.70	78.40/79.40 bis 81.90	78.60/79.80 bis 81.30	— —	79.40/80.40 bis 81.90	77.90/78.90 bis 80.40
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50 – 11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.— – 28.20	2795/2800	2795/2800	2800/2820
Silber „ „	78.—/79.50	78. /79.50	78.75/79.75	78.25/79.75	78.25/79.75	78.—/79.50	78.50/80.—	80.25/80.75	80.50, 79.—	79.25/80.75
London:										
Platin Unze £	17	17	17	17	17	17	17	17	17	—
Gold „ sh	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{4}$	—
Silber „ d	$26^{1}/_{4}$	$26^{5}/_{16}$	$26^{7}/_{16}$	$26^{5}/_{16}$	$26^{1}/_{4}$	$26^{1}/_{2}$	$26^{7}/_{16}$	$26^{5}/_{8}$	$27^{11}/_{16}$	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 24. Sept. bis 30. Sept. 1928:	80.—	84.—	92.—
„ „ 1. Okt. „ 7. Okt. „	80.—	84.—	92.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

	Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 3. Oktober 1928.	1 g M. O.is—O.us	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

Die hiesige Firma Rosenstrauch & Korb beabsichtigt nach Eröffnung der Schleiferei zu Kimberley, die in Kürze erfolgen erfolgen soll, eine weitere in Pretoria zu errichten.

Amsterdam (Ende September).

Die Marktlage ist ziemlich animiert. Es sind viel Käufer am Platze, wobei zurzeit die Inlandskäufer überwiegen. Doch hört man immer wieder Klagen über die geringe und unbefriedigende Gewinnstspanne von rohen und geschliffenen Diamanten.

Am geschliffenen Markt waren große Sizes in allen Qualitäten sehr gesucht. Auch Steine von drei Gräns an aufwärts in guten und mittleren Qualitäten waren leicht unterzubringen. Kleinbrillant war gefragt; dagegen für Melees weniger Interesse. Fantasiemodelle und große Brillanten finden immer Abnehmer. In Rosen war ungewöhnliche Nachfrage und wurden sehr gute Preise erzielt.

Am Rohmarkt ist der Umsatz ebenfalls gut und die Preise hoch. Sie werden aber bezahlt. Für fast alle Sorten ist Interesse. Besonders gesucht sind gute Qualitäten Fantasie. Auch Melees in jeder Güte sind gewünscht. Kloofsel sind gefragt, aber schwer aufzutreiben und daher teuer. Der Bortpreis ist unverändert.

Bücherbesprechungen

Der Optikermeister. Des praktischen Optikers Handbuch. Zugleich eine Anleitung für die Meisterprüfung. Von G. H. Retina. 240 Seiten. Mit 169 Abbildungen, 5 Tabellen und einem Sachregister. Berlin 1928. Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co. Preis in Leinen elegant gebunden 9 Mark. — Es kam nicht darauf an, ein großes, neues wissenschaftliches Werk zu schaffen, sondern in einem kurz gefaßten Leitfaden dem Optiker in Stadt und Land wissenschaftliches Rüstzeug in gedrängter Form zu geben, seine Fortbildung zu fördern und dem angehenden Optiker ein Lehrbuch zuzuweisen, das ihm Hilfe bei der Optikermeisterprüfung bieten soll. Wenn der Augenarzt die Besprechung eines solchen Buches übernimmt, so wird er das kleine Werk unter anderen Gesichtspunkten betrachten, wie etwa ein Physiker. Er, der ja Hand in Hand mit dem Optiker arbeitet, wird sich beim Studium des „Optikermeister" immer wieder die Frage vorlegen: Bietet das Buch das notwendige, das die Kenntnisse des Optikers vertieft und die Zusammenarbeit zwischen Arzt und Optiker zum Wohle von Patienten und Kunden leicht und reibungslos gestaltet? Diese Frage, so scheint mir, ist durchaus zu bejahen. Es tut der Güte des Buches dabei durchaus keinen Abbruch, wenn der Referent auch seine Bedenken ruhig ausspricht. Es hätte im ärztlichen Teile manches glücklicher gefaßt, manches auch kürzer und darum nicht weniger prägnant dargestellt werden können. Es mag auch sein, daß vielleicht im physikalischen Teil hie und da einmal ein Irrtum oder Satzfehler unterlaufen ist. Das große Verdienst, das sich Herausgeber und Verlag durch Schaffung dieses Buches um den deutschen Optikerstand erworben haben, ist aber voll anzuerkennen.

In dem theoretischen Teil des Buches wird von physikalischer und geometrischer Optik gesprochen. Das Wesen des Lichtes, virtuelles und aufrechtes Bild und ihre Gesetze werden hier dargestellt. Das nötige über Spiegelung, Reflexion, Berechnung und Farbenzerstreuung wird dem Optiker gesagt. Das Wesen der Linsen und ihre verschiedenen Formen werden in Abbildung und theoretischem Text erläutert.

In dem fachlichen Teil findet zunächst die Brille und alles, was dazu gehört, gebührende Würdigung und breite Besprechung. Der Optiker kann hier alles erfahren: über die Herstellung des Glases überhaupt und der verschiedenen Arten der Brillengläser. Die Optikerwerkstatt und die Tätigkeit in ihr wird geschildert: von Brille und Klemmer wird das nötige gesagt. Der nächste Teil befaßt sich mit dem Auge und seinen Fehlern, und er bringt all das, was für den Optiker zu wissen nötig ist. Wer weiß, wie schwierig es ist, diese Dinge einem medizinischen Laienkreis verständlich darzustellen, wird, zumal da instruktive Bilder das Gesagte unterstützen, mit dem Gegebenen wohl zufrieden sein können.

Bedenken habe ich gegen die ausführliche Darstellung der Sehschärfenprüfung und Refraktionsbestimmung. Gewiß ist es unbedingt nötig, daß der Optiker diese Dinge kennt, da das wirtschaftliche Leben das verlangt. Da das Buch doch auch als Lehrbuch gedacht ist, hätte ich es aber jedenfalls für richtiger gefunden, wenn der Hinweis auf die Schwierigkeiten dieser Untersuchung und die unbedingte Vertrautheit mit ihnen scharf und prägnant erfolgt wäre.

Weiter wird von all den Instrumenten und Apparaten gesprochen, die der moderne Optiker dem Publikum heute anbietet. Der Schluß gibt praktische Dinge: Lagerhaltung und Organisation, sowie Angaben über die Meisterprüfung. Wer als angehender Optiker sich für seinen Lebensberuf interessiert, wer als Besitzer eines optischen Geschäftes sein Wissen erhalten und vertiefen will, dem ist der Ankauf des Buches zu empfehlen. Dr. Lachmann.

Geschäftliche Mitteilungen

Erfindung. Ein von vielen Juwelieren und Uhrmachern lang ersehntes Reinigungs- und Färbungsmittel ist unter Aktenzeichen K 110777 4/8m zum Deutschen Reichspatent angemeldet worden. Das Mittel, welches von der Firma Ludwig & Fries, Frankfurt a. M. 1, zu beziehen ist, ermöglicht das Auffrischen von weißen, chamoisfarbenen Schaufensterständern und Etalagen aus Sammet. Welche Wohltat und Ersparnis es bedeutet, sonst gute Ständer nicht nur einmal, sondern einige Male auffrischen zu können, wird jeder Fachmann selbst beurteilen können. Wir verweisen auf das Inserat in dieser Nummer und sind überzeugt, daß diese Neuheit allgemein begrüßt wird.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1243. Welcher Fabrikant oder Grossist liefert die sog. „Sansibar-Ringe" mit arabischen Monatszeichen?

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen.

250 jähriges Bestehen der Juwelier-Firma Caspar Rütgers, Aachen.

Das seltene Fest des 250 jährigen Bestehens konnte die Firma Caspar Rütgers, Gold- und Silberwaren, Aachen am 29. September d. J. begehen. Wie wir aus der von Dr. Gustav Grimme aus diesem Anlaß verfaßten Goldschmiedechronik des Hauses Rütgers entnehmen, waren es im September dieses Jahres genau 250 Jahre, daß der Sproß der uralten Aachener Goldschmiedefamilie Rütgers, Quirinus Rütgers, durch seinen Eintritt in die Lehre bei dem kunsterfahrenen Aachener Goldschmiedemeister Matthias von Orsbach dem Goldschmiedegewerbe zugeführt wurde und damit den Grund legte zu der nachmals so blühenden und noch jetzt unter dem Namen Caspar Rütgers bestehenden Goldschmiedefirma in Aachen. Über die ältesten Anfänge der Familie Rütgers gibt ein von Quirinus Rütgers mit seinem Eintritt in den Ehestand am 23. Dezember 1698 begonnenes und von seinem Sohn Peter Wienand Rütgers bis zum Jahre 1770 fortgeführtes „Buch der Gedechtnus". Im Jahre 1684 wird Quirinus Meister, 1698 gründete er einen eigenen Hausstand, 1725 wird das Haus Schmiedstraße 4 im Aachener Goldschmiedeviertel nahe dem Münster erbaut, das von dem Geschlecht der Rütgers bis zu dem Abbruch 1873 bewohnt wurde. Aus der Familienchronik sind auch Eintragungen geschäftlicher Natur ersichtlich, die uns über ausgeführte Werke Kunde geben, unter denen die 1707 ausgeführte große Monstranz der Pfarrkirche St. Peter in Aachen besondere Erwähnung verdient. Nach Quirinus Tod übernahm sein Sohn Peter

Wienand im Alter von 25½ Jahre das Geschäft und die Werkstatt, seine letzte Eintragung in das „Buch der Gedechtnus“ erfolgte im Jahre 1770, und es ist anzunehmen, daß er um diese Zeit gestorben ist. Hierauf übernahm der Sohn Matthias Lambert Franz die Werkstatt. Dieser war geboren im Jahre 1732 und starb im Jahre 1820, so daß er das hohe Alter von 88 Jahren erreichte. Von Matthias Rütgers erbte der älteste Sohn Arnold Peter Wienand, geboren am 25. September 1770, gestorben am 24. Januar 1839, das Geschäft. Von dessen Sohn Caspar Josef Karl erhielt das Geschäft den jetzt noch bestehenden Namen Caspar Rütgers. Caspar erwarb in Verbindung mit seinem Sohn Franz das stattliche Haus Münsterplatz 13, das bis heute Sitz der Firma geblieben ist. Nach Caspar Rütgers wurde das Geschäft und Werkstatt von dem Sohn Franz Josef Rütgers, geboren am 28. Juli 1830 weitergeführt und ging nach dessen Tode 1910 auf den Sohn Peter, geboren 1880, über. Dieser versprach nach der gediegenen künstlerischen Ausbildung, die er auf den Fachschulen von Hanau und Pforzheim genossen, die Goldschmiedewerkstatt in künstlerischer Beziehung wieder auf die alte Höhe zu bringen. Doch sollte ihm leider nur ein kurzes Leben beschieden sein, denn er verunglückte während des Weltkrieges bei einer Luftschiffübung in Köln-Bickendorf am 4. Juni 1916 tödlich. Sein früher Tod bedeutete aber keineswegs das Erlöschen der altberühmten Firma, da seine Gattin das Geschäft im alten Sinne weiterführt; der letzte Sproß des Geschlechts in fortlaufender Linie ist Peter Rütgers' Tochter Maria Luise, geboren am 24. Februar 1910. Es mag noch erwähnt werden, daß Peters dritte Schwester Sophie mit dem Aachener Goldschmied Josef Zaun vermählt ist, und daß dadurch zwar nicht der Name, doch das Geschlecht und Gewerbe der Rütgers seine Fortsetzung findet.

Leipzig. Am 1. Oktober beging Herr Friedrich Abrecht sein 25jähriges Dienstjubiläum im Hause Steinmetz & Lingner, Leipzig. Herr Abrecht ist in Fachkreisen eine wohlbekannte Persönlichkeit, gleichbeliebt bei Jung und Alt, verbinden ihn doch persönliche Beziehungen seit über 30 Jahren mit dem Einzelhandel. Herr Abrecht wurde von seiner Firma, wie aus allen Kreisen Deutschlands, zu seinem Jubiläum hochgeehrt. Er erfreut sich der besten Gesundheit, so daß wir hoffen dürfen, daß er seinem Reiseberuf zum Nutzen seiner Geschäftsfreunde noch viele Jahre nachkommen kann.

Pforzheim. Studienrat Bildhauer P. P. Pfeiffer konnte auf eine 25jährige Tätigkeit an der Goldschmiedeschule zurückblicken. Der im 50. Lebensjahr stehende Künstler dürfte auch unseren Lesern kein Unbekannter sein, da wir des öfteren Gelegenheit hatten, Abbildungen seiner mit vielen goldenen und ersten Preisen ausgezeichneten Werke zu veröffentlichen.

Wolgast. Herr Juwelier Max Schmidt konnte am 1. Oktober d. J. auf ein doppeltes Jubiläum zurückblicken und zwar auf seine 50jährige Tätigkeit als Goldschmied und gleichzeitig auf ein 40jähriges Bestehen seines Geschäftes in Wolgast. Wir wünschen dem Jubilar auch für die Zukunft alles Gute.

Züllichau (Brdbg.). Die Firma Franz Buchholz, Juwelier und Goldschmied, konnte am 1. Oktober d. J. auf ein 60jähriges Bestehen zurückblicken. Das Geschäft wurde von Bernhard Buchholz, dem Vater des derzeitigen Inhabers Franz Buchholz, gegründet. Im Laufe der Jahre hat sich die Firma zu einem angesehenen Unternehmen, nicht zuletzt durch die Umsichtigkeit und Geschäftstüchtigkeit seiner Inhaber, entwickeln können. Und auch weit über Züllichau hinaus erfreut sich die Firma Buchholz eines angesehenen Rufes. In der Familie selbst ist der Goldschmiedeberuf Tradition geworden, denn auch der einzige Sohn des heutigen Inhabers, der in letzter Zeit in der Fach- und Tagespresse vielgenannte und durch verschiedene Ausstellungen bekanntgewordene Goldschmied Heinz Bernhard Buchholz, hat sich der Goldschmiedekunst zugewandt. Er schafft nach vollkommen modernen Grundsätzen und seine Arbeiten bewegen sich durchweg in der neuen Schmuckrichtung.

Auszeichnung

Hamburg. Der Graveur Herr Johannes J. W. Kluge, Inhaber der kunstgewerblichen Gravieranstalt, Hamburg 8, Große Reichenstraße 30, hat vor der Gewerbekammer Hamburg seine Meisterprüfung mit „Sehr gut“ bestanden.

Silberne Gedenkadresse. Die Schriftleiter und die kaufmännischen Abteilungsleiter im Vogelverlag Pößneck widmeten ihrem hochverdienten Seniorchef C. G. Vogel zu seinem 60. Geburtstage am 26. September eine in Silber ausgeführte Gedenkadresse. Außer der Inschrift ist auch das Geschäftsgebäude und Privathaus auf dieser Silberplatte angebracht. Die Ausführung wurde der Kunstgewerblichen Werkstätte Carl Fischer jun. in Schwäb. Gmünd übertragen.

Gestorben

Pforzheim. Herr Dr. Theodor Wieland, Seniorchef der bekannten Scheideanstalt Dr. Th. Wieland, ist am 17. September nach schwerem Leiden im 83. Lebensjahre verschieden. Mit ihm ist eine in Pforzheim bekannte Persönlichkeit dahingegangen, deren vornehme Gesinnung und Herzensgüte sich ein bleibendes Angedenken sichert. Er war Veteran von 1870/71 und gehörte u. a. fast zwei Jahrzehnte dem Vorstand der Allgem. Ortskrankenkasse für den Amtsbezirk Pforzheim an.

Verschiedenes.

Altensteig. Die seit 1870 bestehende Silberwarenfabrik Karl Kaltenbach & Söhne wurde in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Zu Vorstandsmitgliedern sind der Mitinhaber der bisherigen Firma Max Burk in Stuttgart und Hans Kurt Rose in Altensteig bestimmt.

Düsseldorf. Herr Peter Philippen eröffnete im Hause Schloßstraße 18 ein Uhren- und Goldwarengeschäft.

Pforzheim. Elektrochemiker Dr. Max Hischmann hat sich nach langjähriger Praxis in Welthäusern als beratender Elektrochemiker in Pforzheim, Friedenstraße 7, niedergelassen und befaßt sich mit der Neueinrichtung und Modernisierung von Elektroplattierungsanlagen nach eigenem, im Großbetriebe bewährten Verfahren.

Düsseldorf. In das Handelsregister wurde eingetragen die O. H. in Firma Bayer & Emgen, Sitz Düsseldorf, Bahnstr. 41. Gesellschafter: Ehefrau Ernst Bayer Berta geb. Bueß ohne Stand in Düsseldorf und Friedr. Wilh. Emgen, Kaufmann, ebendaselbst. Zur Vertretung der Gesellschaft ist nur der Gesellschafter Emgen ermächtigt.

Stuttgart. Die Firma Ad. Schwerdt, Metallwarenfabrik und Prägeanstalt, welche als Spezialität Medaillen, Orden und alle Arten von Vereinsabzeichen herstellt, ist nunmehr in die Hände von Herrn Artur Laemmert jr. übergegangen. Der seitherige Inhaber, Herr Julius Laemmert, hat den größten Teil seines Lebens dem Ausbau des bereits 1880 gegründeten Geschäftes gewidmet und nur der allzu frühe Tod hat ihn mitten aus seiner wirkungsvollen Tätigkeit herausgerissen.

Besteckpreisregelung!

In der am 3. Oktober in Berlin stattgefundenen Sitzung der Kommissionen des Reichsverbandes deutscher Juweliere und des Silberwarenfabrikanten-Verbandes ist, nachdem bezüglich der neuen Lieferungsbedingungen der Silberwarenfabriken die Generalversammlung des Silberwarenfabrikantenverbandes einen dahingehenden Beschluß gefaßt hat, folgende Entschließung angenommen worden:

„Auf Grund längerer und mehrfacher Vorbesprechungen zwischen dem Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands e. V. und dem Reichsverband Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede e. V. hat der Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands in seiner Vollversammlung am 2. Oktober 1928 mit Wirkung ab 15. Oktober 1928 folgendes beschlossen:

„Silberne Bestecke sind im Einzelhandel mit einem Aufschlag von mindestens ds % auf die jeweils geltenden Konventionspreise anzubieten und zu verkaufen."

Der Reichsverband Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede und der Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands haben jeder eine Kommission eingesetzt mit der Aufgabe, gemeinsam die Durchführung dieser Bestimmung zu überwachen."

Verband der Silberwarenfabrikanten Deutschlands e. V.

Reichsverband Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede e. V.

Aus dem

WERKUFA

WERK- UND FACHBUND DEUTSCHER EDELSCHMIEDE E. V.

Geschäftsstelle: Berlin W 8, Ritterstr. 96 — Teleph.: Moritzplatz 705

Hauptversammlung des Werkufa am 7. Oktober 1928.

Herr Esdohr, Berlin, eröffnet etwas nach 11 Uhr die Versammlung und heißt die Erschienenen herzlichst willkommen. Er stellt fest, daß die Versammlung ordnungsgemäß einberufen worden ist.

Zu Punkt 2 verliest Herr Esdohr den Tätigkeitsbericht, den wir in der heutigen Nummer ebenfalls veröffentlichen.

Herr Drechsel, Berlin, als Schatzmeister erteilt zu Punkt 3 den Kassenbericht, den Herr Bauer im Namen der Kassenprüfer als richtig und in Ordnung befindet. Er dankt dem Schatzmeister und bittet, diesem sowie dem Gesamtvorstand Entlastung zu erteilen, was einstimmig geschieht.

Punkt 4: Wahlen. Die Wahl des Vorsitzenden hat sich erübrigt, da Herr Esdohr, welcher das Amt niederzulegen beabsichtigte, sich bereit erklärte, dies bis zum Ablauf seiner Wahlperiode zu behalten. Als Vorstandsmitglied ist ausgeschieden Herr Schubert, Leipzig, durch Austritt aus dem Werkufa, ferner scheidet turnusgemäß Herr Brademann, Berlin, aus und Herr Schäffer, Berlin, tritt freiwillig zurück. Nach längerer Aussprache findet sich Herr Schäffer im Interesse der guten Sache bereit, seinen Rücktritt zurückzuziehen. Herr Brademann wird durch Akklamation wiedergewählt und für Herrn Schubert Herr Hans Julius Müller, Leipzig, neugewählt. Es wird vorgeschlagen, als Ausschußmitglieder Herrn Bauer, Berlin, wiederzuwählen und die Herren Eichhorn, Leipzig, und Waterstraat, Neustettin, neuzuwählen. Dies geschieht einstimmig. Betreffs der Neuwahl eines Presseausschusses wird beschlossen, daß dies gemeinsam durch den Vorstand und Ausschuß geschehen soll. Die Kassenprüfer sollen aus Mitgliederkreisen genommen werden und fällt die einstimmige Wahl auf die Herren Donath und Neumann, beide Berlin.

Zu Punkt 5: „Innere Organisation" spricht Herr Weigand und schlägt vor, den Beitritt durch Abbau der Beiträge zu erleichtern. Es käme darauf an, alle werktätigen Goldschmiede heranzuziehen und durch dies Mehr der Mitglieder würde es auch möglich sein, die Beiträge zu verringern. Von der Scheideanstalt seien einige Pläne in Aussicht genommen, doch sei diese Sache noch nicht spruchreif. Nach längerer Aussprache wird beschlossen, sich mit der Scheideanstalt über diesen Punkt ins Einvernehmen zu setzen und evtl. Entscheidungen dem Vorstand und Ausschuß zu überlassen oder diese der nächsten Generalversammlung zu unterbreiten.

Es tritt hierauf eine Pause ein, die nutzbringend durch das gemeinsame Mittagsmahl, zu dem die Scheideanstalt eingeladen hat, ausgefüllt wird. Nach demselben wird in die Fortsetzung der Verhandlungen eingetreten.

Zu Punkt 6: Anträge wird ein von Berlin eingebrachter Antrag einstimmig angenommen, nach dem der Hauptvorstand sowie alle Untergruppen verpflichtet werden, nach Möglichkeit Berichte laufend zu veröffentlichen. Einige Anregungen des Herrn Behlert, Calbe, erübrigen sich durch die folgende Aussprache. Jedes Mitglied solle aller vier Wochen oder zweimonatlich Nachrichten des Bundes erhalten, ähnlich wie dies die Alpina bei den Uhrmachern handhabt, wird abgelehnt, ebenso den Beitrag auf 15 Mark zu erhöhen, um dem Werkufa mehr Werbekraft zu verleihen. Jedes Mitglied solle das Fachzeichen führen, wobei aber von einer Verpflichtung abgesehen werden soll. Auf einen Antrag des Vorstandes wird beschlossen, denselben zu ermächtigen, im Verein mit dem Ausschuß die Statuten zum Teil redaktionell abzuändern und in Einklang miteinander zu bringen. Der abgeänderte Wortlaut soll dann der Hauptversammlung zur Genehmigung vorgelegt werden.

Zu Punkt 7: Fachzeichen bittet der Vorstand um Abnahme desselben. Es seien außerdem Klischees und Siegelmarken hergestellt worden und Herr Esdohr rechnet bestimmt darauf, daß von diesen Werbemitteln ausgiebig Gebrauch gemacht wird. Auch Nichtmitglieder können das Fachzeichen und die Lizenz erwerben, doch dürfen sie das Abzeichen erst dann zu Drucksachen verwenden, wenn vorher das Abzeichen entnommen und bezahlt ist.

Den Bericht der Lehrlingskommission (Punkt 8) gibt Herr Brademann und dankt allen Herren, welche dazu beigetragen haben, durch ihre Mitarbeit bei den Junggoldschmieden Interesse zu erwecken. Herr Esdohr macht darauf aufmerksam, daß die Tätigkeit der Kommission einen sehr beachtlichen Niederschlag in dem veranstalteten Preiswettbewerb gefunden habe. Die Arbeiten waren ausgestellt und legten davon Zeugnis ab, daß hier Kräfte am Werke sind, die rückhaltlose Anerkennung verdienen.

Zu Punkt 9: Richtpreise ist man der Ansicht, daß diese nicht zu erhöhen sind. Herr Mayer, Erfurt, vertritt die Ansicht, daß die Richtpreise unbedingt eingehalten werden müssen und führt zum Vergleich die Handwerkerberufe wie Klempner usw. an. Der Goldschmied stehe unter den Kulis. Herr Brademann führt Klage über die Schwarzarbeit der Gehilfen, die festgesetzten Richtpreise seien unbedingt einzuhalten. Auch Herr Schäffer tritt dafür ein, doch eine Erhöhung könne er nicht empfehlen.

Zu Punkt 10: Festsetzung des Jahresbeitrages entspinnt sich eine lebhafte Debatte. Die Herren Rost und Donath, Berlin, halten einen Vorschlag des Etats dazu unbedingt notwendig. Derselbe wird von dem Vorsitzenden bzw. Schatzmeister gegeben und der Etat schließlich mit 3900 Mark ausbalanziert, wenngleich nach Ansicht der Herren Schäffer und Exner Streichungen und Ersparnisse kaum vorzunehmen

sind. Von einer Erhöhung des Beitrages wird abgesehen, trotzdem Herr Waterstraat warm für eine Erhöhung eintritt. Es wird den Mitgliedern schließlich anheimgegeben, durch freiwillige Mehrzahlung den Status zu verbessern und intensivere Werbung zu ermöglichen.

Punkt 11: Wahl des nächsten Tagungsortes löst ebenfalls eine längere Aussprache aus und einigt man sich schließlich in Rücksicht auf den Kostenpunkt Leipzig als günstigst gelegen Ort wiederzuwählen.

Zu Punkt 12: Verschiedenes macht Herr Esdohr darauf aufmerksam, daß der vorgesehene Vortrag über synthetische Edelsteine um 18.30 Uhr stattfindet, die Berliner Kollegen ganz besonders möchten daher ihre Abreise auf den Abend verschieben. Herr Weigand zeigt einen Apparat zum Ausgießen kleiner Mengen, der Anklang findet. Herr Mayer, Erfurt, schlägt vor, zu dem Fachzeichen ein Zusatzschild anfertigen zu lassen, worauf auf die Zugehörigkeit zum Werkufa besonders hingewiesen wird. Herr Waterstraat, Neustettin, macht darauf aufmerksam, daß entgegen der Ansicht des Reichsverbandes Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede Ausverkäufe in der Edelmetallbranche nicht verboten seien. Was anderes wäre es allerdings, ob dieselben üblich seien oder nicht. Auf Grund des Standpunktes des Reichsverbandes habe er einen Uhrmacher-Konkurrenten verklagt und sei hereingefallen. Dieser Scherz koste ihm 1000 Mark, und er gebe dies daher bekannt, um Kollegen vor ähnlichem Schaden zu bewahren.

Herr Esdohr weist noch darauf hin, daß die Reklame nicht zu vergessen sei, die als ein starker Verbündeter des Erfolges anzusprechen wäre. Da sich niemand mehr zu Wort meldet, schließt Herr Esdohr gegen ½6 Uhr die Versammlung.

Herr Hans Julius Müller, Leipzig, dankt dem Vorstand und Ausschuß für die viele Mühe und uneigennützige Tätigkeit im Interesse des Werkufa.

Jahresbericht der 7. ordentlichen Jahresversammlung am 7. Oktober 1928 in Leipzig.

Wenn man heute die Wirtschaftsbetriebe irgendeines Gewerbes oder Handwerks betrachtet, so wird man jederzeit feststellen können, daß diese Berichte bis auf sehr wenige Ausnahmen dahin lauten, daß die Lage gedrückt, der Eingang der Zahlungen schlecht usw. sei. Daß unter diesen Umständen ein Kunsthandwerk und Gewerbe, wie das unsrige, ganz besonders gedrückt ist, kann also nicht wundernehmen. Besondere Hoffnungen, die sich dieser oder jener auf eine allgemeine Besserung vielleicht noch gemacht hat oder noch macht, müssen in dem Augenblick verschwinden, wenn er das gesamte deutsche Wirtschaftsbild betrachtet.

Es ist nicht der Zweck dieses Berichtes darzulegen, weshalb bei Betrachtung der Gesamtwirtschaftslage diese Hoffnung schwinden muß. Das ist in Fach- und Tagesblättern oft genug nach allen Richtungen hin beleuchtet worden. Wohl aber muß hier gesagt werden, daß, wer heute oben bleiben will oder wer nach Erweiterung strebt, nur dann auf Erfolg rechnen kann, wenn er unter Ausnutzung aller sich bietender Gelegenheiten und Vorteile, vor allen Dingen auf sich selbst baut. Sparsamer Einkauf, rationelle Arbeitsweise, Erfassung von Verkaufsmöglichkeiten, ständige Information durch die Fachpresse und im Verkehr mit den Kollegen sind Dinge, die kein Kollege dabei außer acht lassen sollte.

Nach Möglichkeit soll er hierbei durch seine Organisation unterstützt werden. Wie weit die einzelnen Organisationen hierzu imstande bzw. gewillt sind, zu helfen, ist ein Punkt, über den im allgemeinen der einzelne selbst entscheiden muß. Bedauerlich ist die Tatsache, daß wir heute an einer gewissen Überorganisation leiden und dadurch ein Nebeneinanderarbeiten entsteht, das die allgemeinen Ziele eher hemmt als fördert. Als krasses Beispiel hierfür sei eine Großstadt erwähnt, die fünf Organisationen zählt, darunter zwei Zwangsinnungen. Wenn man bedenkt, wie hier durch eine Rationalisierung dem Allgemeinwohl gedient werden könnte, so müßte man annehmen, daß die Einsicht hierzu bei den meisten Beteiligten vorhanden sein müßte. Aber zum guten Teil Indolenz, zum anderen Teil das Nichtverstehenwollen gesunder Organisationsziele stehen hier wir überall einem geeigneten Zusammenschluß entgegen. Wie stellt sich nun Handwerk und Gewerbe zu unserer Organisation? Wenn wir den letzten Abschnitt vom Oktober 1927 bis Oktober 1928 nehmen, so können wir nur sagen, daß wir mit der Anerkennung unserer Ziele gute Fortschritte gemacht haben. Das Werkufa-Handbuch, die Scheide-Anstalt, das Fachzeichen, der unter unserer ständigen Mitarbeit erscheinende Junggoldschmied usw. sind Faktoren, die in erheblichem Maße das Interesse der gesamten deutschen Kollegenschaft in Anspruch nehmen. Ist auch an und für sich unsere Mitgliederzahl nicht so bedeutend, so ist, wie schon eben erwähnt, das Interesse unseren Bestrebungen ein um so bedeutenderes. Man kann heute vom Werkufa als von einer Bewegung insbesondere des deutschen Gold- und Silberschmiedehandwerks sprechen. Wie und wo diese Bewegung sich im einzelnen auswirkt, bleibt sich im Augenblick gleich. Die Hauptsache ist, daß sie da ist, und daß es dem Werkufa gelingt, diese Bewegung in Fluß zu halten und weiter zu fördern. Es wird dies seitens der zurzeitigen Mitglieder noch mancher Arbeit bedürfen. Aber wenn man das Allgemeininteresse betrachtet, welches heute in unseren Reihen herrscht, so kann man in jeder Hinsicht unbesorgt sein. Diese Arbeit wird auch dann gelingen, wenn, wie es auch schon mal vorkommt, gewisse kleinere Kreise aus persönlichen, manchmal auch aus ganz unverständlichen Gründen versuchen, den Werkufa in seinem Vorwärtsstreben zu hemmen. Ebenso muß er sich über die Indolenz hinwegsetzen. Daß es bei der heutigen Geschäftslage äußerst schwierig ist, gerade in bezug auf die finanziellen Mittel und Anforderungen eine freiwillige Organisation zu führen, bedarf wohl keiner besonderen Erwähnung. Es kann aber gesagt werden, daß es dem geschäftsführenden Vorstand gelungen ist, alles das aufrechtzuerhalten, was zum Betriebe einer gedeihlichen Arbeit gehört.

Die Arbeitsleistung des Vorstandes konzentrierte sich im besonderen auf den Aufbau des Fachzeichens, in der Fühlungnahme mit Orts- bzw. Landesgruppen, auch wenn sie noch nicht uns angeschlossen sind, in Erledigung der laufenden Angelegenheiten. Mehrfache Fälle von ganz bedeutenden Preisunterbietungen kamen zur Verhandlung. Nach Möglichkeit wurde versucht, regulierend einzugreifen. Mit dem Deutschen Graveur- und Ziseleurbund E. V. fand ebenfalls eine Sondersitzung über Preisfragen statt. Von der Firma Minimax A.-G., Abteilung Taegen-Tresore, erhielten wir die Zusicherung eines Sonderrabattes für Taegen-Tresore für unsere Mitglieder, den wir jedem auf seinen Wunsch gern mitteilen.

Durch die über unser Versicherungsabkommen getätigten Abschlüsse floß dem Werkufa im vergangenen Jahr eine Sondereinnahme von 135 Mark zu. Auch aus diesem Grunde muß immer wieder auf unser Versicherungsabkommen aufmerksam gemacht werden. Sollte irgend etwas in bezug auf unser Abkommen zu bemängeln sein, so ist es Pflicht der Mitglieder, dies unbedingt dem Vorstande mitzuteilen, damit von hier aus eingegriffen werden kann.

Eine Angelegenheit für sich ist die ständige Arbeit unserer Kommission für Lehrlingsfortbildung, die ihren Hauptniederschlag in dem vom Verlag Diebener herausgegebenen „Junggoldschmied“ findet. Über diesen Punkt wird noch auf der Jahresversammlung ein Sonderbericht gegeben. Hier haben wir allen Beteiligten dieser Kommission, insbesondere Herrn Gewerbeoberlehrer Wehlack, sowie unserem Kollegen Brademann für ihre Mitarbeit herzlich zu danken. Der vom „Junggoldschmied“ veranstaltete Wettbewerb geht ebenfalls auf eine Anregung von uns zurück. Hoffentlich ermutigt der Erfolg, so daß der Verlag Diebener, angespornt hierdurch, diesen Wettbewerb, wie es auch in anderen Handwerken geschieht, alljährlich wiederholen kann.

Eine mehr persönliche Arbeit der einzelnen Kollegen war die Werbe- und Aufklärungsarbeit, die wir wie immer für die Schmelz-, Probier- und Scheide-Anstalt E. G. m. b. H. geleistet haben. Auf Einzelheiten hier einzugehen, würde zu weit führen. Wie sich unsere Arbeit auswirkt, ist dem Eingeweihten bekannt und wird auch dementsprechend anerkannt. Auch hier muß man wieder zu der Erkenntnis kommen, daß durch Klein- und Einzelarbeit mehr zu erreichen ist als durch allgemeine Propagandamaßnahmen. Bedauerlich bei aller Werbearbeit ist immer, daß uns unsere schwachen finanziellen Mittel so wenig dabei unterstützen können, denn sonst dürfte der Zusammenschluß zwischen Landes- oder Ortsgruppen schon weitere Fortschritte gemacht haben. Mit den Gruppen Berlin, Dortmund, Königsberg, Mecklenburg sowie der Innung Köln haben wir eine rege Verbindung gehabt. Hoffentlich kommen wir auch mit anderen Gruppen noch zu einem guten Kontakt und damit zu einem Ziele, welches die Arbeit des Hauptvorstandes erleichtern und vor allen Dingen bedeutend fördern kann. Eine dringende Notwendigkeit ist es, daß die Untergruppen laufend Berichte über ihre Zusammenkünfte bringen, denn wir haben die Erfahrung gemacht, daß gerade diese Nachrichten mit Interesse gelesen werden. Bringen nun die Berichte nach Möglichkeit alles Wissenswerte über Tätigkeit der Orts-Organisationen, so wird damit Werbe- und Aufklärungsarbeit geleistet, die für alle von Nutzen ist.

Das von uns zur Aufklärung und Werbung an unsere sämtlichen Mitglieder versandte Rundschreiben war von gutem Erfolg. Es erbrachte eine Anzahl Anfragen, Bestellungen auf Fachzeichen usw. Vielleicht kommen wir in Kürze zu laufenden persönlichen Nachrichten, wie sie bereits im vorigen Jahre geplant waren, so daß der Kontakt zwischen uns und den Mitgliedern ein noch besserer wird und damit uns das Interesse des einzelnen auch mehr entgegenkommt. Ein Vorschlag hierzu wird der Jahresversammlung unterbreitet; er findet hoffentlich auch die gebührende Würdigung.

Die im vorigen Jahr gewählte Pressekommission konnte leider nicht in Erscheinung treten, da Herr Müller ausschied. Da der Gedanke einer solchen Kommission aber ohne weiteres ein guter ist, so ist es vielleicht angebracht, durch entsprechende Neuwahlen die Kommission wieder aufleben zu lassen.

Für die Propagierung unseres Fachzeichens müssen wir ganz besonders der Freien Vereinigung selbständiger Goldschmiede und Graveure, Dortmund, sowie der Freien Gold- und Silberschmiede-Innung, Köln, danken. Besonders das Herausstellen des Fachzeichens anläßlich des Deutschen Turnfestes in Köln, vor hunderttausenden von Menschen, war eine glänzende Idee und wir sagen hiermit nochmals allen, die sich daran beteiligt haben, herzlichen Dank. Das Fachzeichen, welches wir heute als Glasplakat, als Klischee und als Siegelmarken vorrätig haben, wird besonders, wenn die finanziellen Verhältnisse bei den einzelnen etwas besser werden, wohl die volle Anerkennung aller beteiligten Kreise finden. Es muß aber jedem Mitgliede zur Pflicht gemacht werden, sich nach Möglichkeit und je nach Lage seines Geschäftes dafür einzusetzen; denn je mehr wir das Fachzeichen zeigen, desto eher wird das Publikum begreifen, was ein Gold- und Silberschmied ist, ein Begriff, der heute bei den meisten unserer Mitbürger verlorengegangen ist.

Bei allen diesen Maßnahmen muß der Vorstand insbesondere durch den Ausschuß unterstützt werden. Von einzelnen Mitgliedern des Ausschusses wird dies auch in weitgehendem Maße getan. Wir erwähnen dankend die Kollegen Arnold und Behlert. Hoffentlich folgen die übrigen Herren bald nach, nachdem sich der Ausschuß durch die Bemühungen des Vorstandes wieder zusammengefunden hat. Insbesondere muß der Vorstand bei seiner Werbearbeit unterstützt werden. Hier vermissen wir noch sehr viel. Und doch kann gerade der persönliche Kontakt der Ausschußmitglieder mit den einzelnen Kollegen in ihrem Bezirk von größtem Nutzen sein.

Es ist ohne weiteres klar, daß unter den heutigen Umständen,

noch dazu, da viele unserer Kollegen gezwungen anderen Organisationen angehören, es für uns nicht so einfach ist, neue Mitglieder zu erhalten. Trotzdem darf keineswegs gerastet werden. Haben wir in bezug auf unsere Mitglieder durch die Not der Zeit auch einige Austritte zu verzeichnen, so stehen diesen mindest ebensoviele Neuanmeldungen gegenüber. Schließlich macht es nicht immer die Zahl, sondern der Geist, der eine Gruppe beherrscht.

Durch den Tod wurde uns ein langjähriges Mitglied, der Hofgoldschmied Schmedding, Augsburg, genommen. Wir werden ihm ein ehrendes Gedenken bewahren.

Zwei Kollegen konnten wir, da uns dies bekannt wurde, zu ihren Jubiläen unsere Glückwünsche aussprechen. Es waren dies der Kollege Waterstraat, Neustettin, der sein 25jähriges, und unser Mitglied Lassen, Flensburg, der sein 125jähriges Geschäftsjubiläum feierte.

Daß all diese Arbeit nur durch die ständige Teilnahme aller Vorstandsmitglieder erreicht werden konnte, sei nun noch vermerkt. Insgesamt trat der Vorstand in zwölf Sitzungen zusammen, darunter einmal unter der Teilnahme des Ausschuß-Vorsitzenden und dreier Mitglieder des Ausschusses und einmal im Verein mit dem Vorstande des Deutschen Graveur- und Ziseleurbundes.

Die Post-Ein- und -Ausgänge haben sich um zirka 50% gegen das Vorjahr gesteigert. Wir zählen hier ungefähr gut 3000.

Auch sonst stand der Vorstand unter sich oder mit den einzelnen Ausschußmitgliedern und Gruppenführern in ständigem persönlichen Kontakt.

Es ist nun noch die Pflicht des Berichtschreibers, allen denen zu danken, die wie immer an allen Bestrebungen mitgearbeitet und sie unterstützt haben. Wir haben bereits ein paar Herren genannt, wir nennen hier noch besonders die Herren von der Deutschen Goldschmiedezeitung und von der Goldschmiedekunst sowie Herrn Weigand von der Scheide-Anstalt Deutscher Goldschmiede, desgleichen alle führenden Kollegen in den Untergruppen.

Aus dem Bericht wird nun jeder Kollege wohl entnehmen können, in welcher Weise sich die Arbeit der leitenden Kollegen abgewickelt hat. Es ist unbedingt damit zu rechnen, daß diese Arbeit allmählich anwächst. Es muß deswegen schon jetzt dafür gesorgt werden, daß die Führung imstande ist, diese zu erwartende Mehrarbeit zu leisten. Hierzu gehört, daß die geeigneten Kollegen an der Spitze stehen, daß die notwendigen Mittel geschaffen werden, daß die Führung durch jedes einzelne Mitglied, insbesondere durch den Ausschuß und die Gruppenführer unterstützt wird, daß alles das ausgemerzt wird, was sich hemmend in den Weg stellt und sich in persönlichen Kleinlichkeiten verliert.

Geschieht dies, so wird der Werkufa imstande sein, die Bewegung, die er geschaffen hat, weiter zu treiben und dahin zu führen, wohin sie soll und muß, zu einem Zusammenschluß, der seinen Mitgliedern die denkbar besten wirtschaftlichen Vorteile gewährt.

Bericht über die 7. ordentliche Generalversammlung der Schmelz-, Probier- und Scheide-Anstalt Deutscher Goldschmiede E. G. m. b. H.

Am Sonnabend, den 6. Oktober 1928, fand in Leipzig im Hotel „Grüner Baum“ die 7. ordentliche Generalversammlung der Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt Deutscher Goldschmiede E. G. m. b. H. statt.

Der Einladung des Vorstandes hatten 36 Fachgenossen Folge geleistet. Daneben konnte der Leiter der Versammlung, der Vorsitzende des Aufsichtsrates, Herr Esdohr, Berlin, als Gäste begrüßen Herrn Dr. Hedrich als Syndikus des Unternehmens, ferner Herrn Schwahn von der Goldschmiedekunst und Herrn Streubel von der Deutschen Goldschmiedezeitung.

Herr Esdohr begrüßte im Namen des Unternehmens die Erschienenen und stellt fest, daß die Versammlung ordnungsgemäß einberufen ist. Er bringt seine Freude darüber zum Ausdruck, daß nicht nur das engere Mitteldeutschland vertreten sei, sondern der westliche wie östliche Teil gleichermaßen.

Zur Veröffentlichungsfrage von Einladung, Tagesordnung und Bilanz werden einige Wünsche geltend gemacht, denen in Zukunft entsprochen werden soll.

Zu Punkt 2 der Tagesordnung gibt der Vorstand seinen Bericht über die Tätigkeit im Berichtsjahr. Er hebt besonders hervor, daß eine starke Steigerung der Geschäfte zu verzeichnen war. Der Kundenkreis konnte weiter ausgedehnt, die Umsätze erheblich gesteigert werden. Die Arbeit des Unternehmens vollzog sich jederzeit im engsten Anschluß an die ideellen Kräfte aller organisatorischen Tätigkeit. Besondere Pflege wurde dem Ziele, rentable und rationelle Halbfabrikate zu schaffen, zuteil. Wichtig ist hierbei der Hinweis, daß diesbezüglich schon mehr Anforderungen aus Kundenkreisen vorliegen, als im Moment erfüllt werden können.

Der Gesamtumsatz ist ein Millionenumsatz. Der Buchtransport auf einer Seite des Hauptbuches beträgt 3,9 Millionen. Die Umsätze der Kontokorrente umfassen rund 2 Millionen Mark. Hierzu sind noch alle Umsätze zu rechnen, die in reinem Metallaustauschgeschäft getätigt werden.

Die Geschäfte verteilen sich gleichmäßig auf alle Teile Deutschlands. Besondere Großkunden stecken in den Umsatzzahlen nicht.

Die Frage des Eigenkapitals soll durch die gegebenen Sparanteile gelöst werden. Die Beteiligung hierbei ist schon recht rege gewesen. Indessen wird allgemein eine intensive Beschäftigung der Branche mit dieser Frage vermißt. Alle bisher näher an das Unternehmen herangezogenen Vertreter der Branche haben die Überzeugung gewonnen, daß im Unternehmen noch ungeschöpfte Möglichkeiten liegen, die allen helfen können, wenn die Beteiligung allgemein würde.

Neben der chemischen Fabrik hat der Ausbau der mechanischen Werkstatt wesentliche Fortschritte gemacht. Hier sind erhebliche Mittel festgelegt worden. Der weitere Ausbau soll gefördert werden. Wesentlich unterstützt wurde diese Durchbildung des Unternehmens durch die Heranziehung von Mitteln aus dritter, dem Unternehmen befreundeter Hand. Ohne diese Hilfe wäre der Ausbau in dem Tempo nicht möglich gewesen. Der für diese Mittel erforderliche Zinsendienst ist erträglich und überschreitet normale Anforderungen nicht. Unbedingt erforderlich ist, daß die eigenen Mittel im Laufe der Zeit die Höhe fremder Mittel erreichen.

Die Aussichten für die nächste Zeit sind günstig zu beurteilen. Die zahlreich vorliegenden Aufträge zeigen steigende Tendenz nach Zahl und Umfang. Eine weitere Ausdehnung des Arbeitsbereiches auf veränderter Grundlage ist angestrebt und dürfte bald in Erscheinung treten.

Der Status vom 30. Juni 1928 zeigt die innere starke Anspannung. Die Tätigkeit des Unternehmens erfordert starke Flüssigkeit von Metallen. Diese im Umlauf und im Betrieb befindlichen Werte belaufen sich am 30. Juni auf zirka 80 000 M. Die Verbindlichkeiten nach Abzug von eingestellten Spezialreserven und langfristigen Verbindlichkeiten rund 35 000 M., so daß nach diesen Zahlen mit einer ununterbrochenen Festanlage von 60 000 M. bis 80 000 M. an Metallen zu rechnen ist.

Betriebsvorräte und Warenbestände nichtmetallischer Art stellen am 30. Juni rund 30 000 M. des Betriebsvermögens dar.

Nach Abzug aller Unkosten bleiben von dem erzielten Bruttogewinn von 90 000 M. rund 14 000 M. Reingewinn übrig. Hiervon erfordern Beteiligungszinsen rund 4800 M., Abschreibungen 3700 M., so daß zuzüglich eines Gewinnvortrages aus dem Zwischengeschäftsjahr 1927 in Höhe von 2700 M. rund 7000 M. effektiv aufzuteilen bleiben. Hiervon sollen 5000 M. auf die beiden Reservefonds und 10% Dividende verteilt, der Rest vorgetragen werden.

An diesen Bericht schloß sich eine allgemeine umfassende Debatte an, die sich besonders auf die Sparanteile erstreckte. Die Versammlung erkannte selbst die Wichtigkeit der Verbreitung dieser Anteile, die in unserer Branche eine neue Art des Sparens und für das Unternehmen eine gesunde Methode der Finanzierung darstellen.

Die Generalversammlung genehmigt die Bilanz- und die Gewinn- und Verlustrechnung, ferner stimmte sie den Vorschlägen bzw. der Gewinnverteilung zu. Das Unternehmen verfügt nunmehr bei rund 14 000 M. Eigenkapital über rund 10 000 M. Buchreserven.

Die Anträge auf Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat werden einstimmig angenommen.

Das turnusgemäß ausscheidende Vorstandsmitglied Steinwachs wird einstimmig wiedergewählt.

Vom Aufsichtsrat schieden aus die Herren Jahr und Schubert freiwillig, Herr Hampel, Gera, turnusgemäß.

Herr Hampel wird einstimmig wiedergewählt. Die Ersatzwahl fällt auf Herrn Arnold, Neubrandenburg.

Von den vorliegenden Anträgen auf Änderung der Satzungen wird der Antrag zu § 3 der Satzung einstimmig angenommen. In Zukunft erfolgen gemäß diesem Antrag Mitteilungen über Eintragung von Fachgenossen beim Register. Der Antrag, den § 2 der Satzung dahin abzuändern, daß jeder selbständige Gold-, Silberschmied und Juwelier ohne Rücksicht auf seine Bindung an eine der bisher genannten Organisation, Genosse werden kann, findet nicht die erforderliche Dreiviertelmehrheit. Leider bleibt der Vorschlag des Vorstandes, eine Zwischenfassung anzunehmen, die jedem den Eintritt gestattet, Mitgliedern des Werk- und Fachbundes den Eintritt als Privileg ohne weiteres gewährt, ohne erfolgreiche Debatte. Es zeigt sich bei diesem Antrag deutlich, wie außerordentlich geteilt bzw. die Meinung der Organisationen ist. Die löbliche Absicht des Antragstellers, das Unternehmen frei von allen Einflüssen der Organisationen zu halten, vermag bei dem Vorstand nicht die Auffassung zu entkräften, daß das Unternehmen traditionell mit dem Werk- und Fachbund deutscher Edelschmiede verbunden ist, weshalb diesen das Privileg gewährt werden soll, seine, nach seinem Statut dem bisherigen § 3 der Statuten des Unternehmens entsprechende Mitglieder ohne weiteres in das Unternehmen als Genossen einzutragen. Außerdem weist der Vorstand darauf hin, daß der Werk- und Fachbund von jeher das Unternehmen in Wort und Schrift unterstützt und propagiert habe, eine Tätigkeit, die in bezug auf die Mithilfe von Großorganisationen einzig dastehe.

Ein vorliegender dritter Antrag, betr. § 16 des Statutes, wird zurückgezogen.

Unter allgemeiner Anfrage sei registriert eine solche beziehentlich der Kredite auf Anteilguthaben. Diesbezügliches doziert der Vorstand dahingehend, daß Anteilguthaben auf kurze Fristen (8 bis 10 Tage) überziehbare Einlagen sein sollen. Damit nähert sich das Geschäftssystem mehr und mehr einer bankmäßigen Handhabung der Durchgänge, allerdings ohne Spesenberechnung.

Die in jeder Beziehung anregend verlaufene Versammlung wurde 18.30 Uhr vom Vorsitzenden mit Worten des Dankes an alle, die am Ergebnis des Berichtsjahres Anteil hatten, geschlossen.

Schmelz-, Probier- und Scheideanstalt Deutscher Goldschmiede
E. G. m. b. H.

Steinwachs. Weigand.

Aus Innungen und Vereinen

Zwangsinnung der Gold-, Silberschmiede und Juweliere des Regierungsbezirks Erfurt, Sitz Erfurt.

Einladung zur Herbst-Hauptversammlung am Sonntag, den 21. Oktober 1928, mittags 1 Uhr, in Langensalza, im „Hotel zum Schwan".

Tagesordnung: 1. Verlesen der Niederschrift der Frühjahrs-Hauptversammlung. 2. Bericht über die Schau des Erfurter Handwerks: „Vom Lehrling zum Meister" vom 1. bis 17. September. 3. Werbe-Reklame. 4. Zwischenprüfung der Lehrlinge. 5. Verschiedenes.

Es ist Pflicht jedes Kollegen, die Versammlung zu besuchen.

Der Vorstand:
I. A.: Chr. Fr. Mayer, Schriftführer.

Von Wirtschaft und Märkten

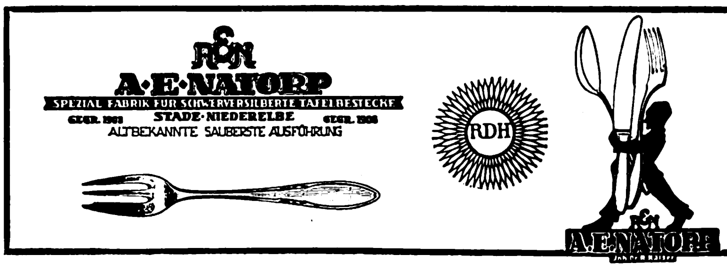
Die Metallmärkte

Das Metallgeschäft hat sich in den letzten Wochen verschlechtert und sogar bei Kupfer und bei Zinn ist die Nachfrage in den Vereinigten Staaten und an den europäischen Märkten zurückgegangen. Die Konjunktur in der verarbeitenden Industrie ist im allgemeinen noch eine gute, doch hat sich wahrscheinlich der Konsum genügend mit Metallrohstoffen eingedeckt, so daß seine Kauflust schon aus diesem Grunde keine große sein kann.

Die Preisbewegung am Kupfermarkt blieb, soweit Elektrolyt in Frage kommt, stabil. Der Verkaufspreis des Kartells stellte sich auf 15,50 Cents je amerikanisches Pfund, in Neuyork auf 15,25 Cents und in London auf $71^3/_4$ Pfund je englische Tonne. Die deutsche Elektrokupfernotiz ist am 3. Oktober auf $144^3/_4$ M. erhöht worden. Dieser Preis blieb bis zum 12. Oktober. Rohkupfer kostete in Berlin am 4. Oktober $131^1/_2$ M., am 8. Oktober $131^3/_4$ M. und am 12. Oktober 132 M. Die Spekulation kaufte in den letzten Tagen etwas mehr. Die Materialknappheit ist nach unserer Auffassung durch eine Zunahme der gesamten Erzeugung ausgeglichen worden. Die Weltproduktion betrug im Juli 156 200 Tonnen und im August 161 200 Tonnen.

Am Zinnmarkt war die Lage unsicher. Die Konsumkäufe waren in den Vereinigten Staaten immerhin noch verhältnismäßig günstig, doch erwartet man eine weitere Steigerung der sichtbaren Vorräte, was natürlich die Preisbewegung beeinflußt. Die Spekulation in London bemüht sich, die Kurse auf erhöhtem Niveau zu halten, was aber bei der fortgesetzten Steigerung der Produktion nicht durchgeführt werden kann. Standardzinn kostete in London am 1. Oktober 228 zu $223^3/_4$ Pfund und am 12. Oktober $219^1/_8$ zu $216^3/_4$ Pfund. Der Hamburger Preis ist innerhalb derselben Zeit von 456 auf 447 M. gesunken. Das Geschäft war auch hier gering.

An den Edelmetallmärkten hat sich das Geschäft etwas gebessert. Silber hat Kurssteigerungen aufzuweisen, die auf das Einsetzen der neuen Spekulationstätigkeit des fernen Ostens zurückzuführen sind. Die japanische Valuta ist schwächer geworden, und so ist es ganz natürlich, daß man in China und in Indien wieder Kapitalanlagen am Silbermarkt sucht. Man muß aber in Betracht ziehen, daß das alles natürlich nur spekulative Beeinflussungen der Preisbewegung sind und daß aus diesem Grund Rückschläge nicht zu vermeiden sind. Die statistische Lage von Silber ist ungünstig geblieben. Nach den Berechnungen der Frankfurter Metall-Gesellschaft betrug die Welterzeugung im Jahre 1926 7 814 800 Kilo und im Jahre 1927 sogar 7 919 800 Kilo, während sie 1913 nur etwas über 7 Millionen Kilo betrug. Die Amerikaner, die ja das Hauptkontingent von Silber stellen, haben nach wie vor das Interesse, die Preise hoch zu halten. In Amerika allein stellt man über 6,7 Millionen Kilo Silber her, wovon auf Mexiko über 3,2 Millionen und auf die Vereinigten Staaten über 1,8 Millionen Kilo entfallen. Der größte Teil der Welt-Silberproduktion also steht somit unter der Kontrolle der Hüttenindustrie der Vereinigten Staaten. An den Platinmärkten hat sich wenig verändert. Die Tendenz bleibt im großen und ganzen schwach, doch erwartet man, speziell in Deutschland, infolge der zunehmenden Beschäftigung im Edelmetallgewerbe auch ein Aufleben des Platingeschäfts. Im Auslande spielten die fortgesetzten Versuche der führenden Konzerne im südafrikanischen Platin-Distrikt zwecks Verbilligung und Verbesserung der Produktionsmethoden eine Rolle und der Londoner Markt reagierte stets auf solche Nachrichten. Zwei großen Gruppen ist es gelungen, ein Verfahren zu ermitteln, mit dessen Hilfe sie eine höhere Auswertung der Erze vornehmen können, was natürlich für die Preisgestaltung des aus Südafrika stammenden Platins von erheblicher Bedeutung sein kann. Im allgemeinen wird es aber schwer sein, gegen die Russen zu konkurieren, da sie sehr billig produzieren und außerdem viel reichhaltigere Erze besitzen. Das Geschäft an den Goldmärkten blieb lebhaft. In der Hauptsache handelt es sich aber um Käufe für währungs- und münzpolitische Zwecke und die sensationellen Transaktionen der Deutschen Reichsbank haben auch innerhalb der Berichtszeit angehalten. Bis zum 6. Oktober hat die Reichsbank ihren Goldbestand auf zirka 2,5 Milliarden Reichsmark erhöhen können. Auch die englische Fach- und Tagespresse hat sich mit diesen Goldkäufen befaßt, aber nicht immer in freundlichem Sinne. Die Goldproduktion Transvaals betrug im September 857 731 Unzen. Sie war zwar niedriger als im Juli, im Juni und im August, doch war sie immer noch größer als im September des vergangenen Jahres. Die Preisbewegung an den maßgebenden deutschen Plätzen und im Auslande war folgende: Neuyork: Silber am 1. Oktober 57,87 Cents, am 8. Oktober 58,50 Cents und am 11. Oktober 58,25 Cents. Platin 53—56 Dollar, Iridium 285—300 Dollar. London: Silber am 1. Oktober $26^5/_8$ zu $26^{11}/_{16}$ d für Loko und Lieferung, am 9. Oktober 27 zu $27^1/_{16}$, am 12. Oktober $26^3/_4$ zu $26^{13}/_{16}$ d. Gold 84 sh $11^1/_2$, Platin 17 Pfund. Berlin: Silber am 1. Oktober $78^3/_4$ $80^3/_4$, am 12. Oktober 80 zu $81^1/_2$ M., Feingold 2,80—2,82 M., Platin 9,50—11 M.



Die Gesamtwirtschaftslage des Handelskammerbezirks Pforzheim im September

hat sich gegen den Vormonat gebessert infolge der saisonmäßigen Belebung des Geschäftsgangs und Beschäftigungsgrades in der für die Wirtschaftslage des Kammerbezirks ausschlaggebenden Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie (Weihnachtsgeschäft). In den nicht der Hauptindustrie des Kammerbezirks angehörigen Industrie- und Gewerbezweigen dagegen ist gegen den Vormnonat im allgemeinen keine Änderung der ruhigen Geschäftslage eingetreten. Die Klagen über Kapitalmangel, der in fortgesetzt schleppender Zahlungsweise zum Ausdruck kommt, sind allgemein. Die Zahl der der versicherungsmäßigen Arbeitslosenunterstützung unterstehenden Personen ist von 772 im Vormonat auf 618 im Berichtsmonat gesunken, während die Zahl der die Krisenunterstützung empfangenden Personen im wesentlichen gleich geblieben ist (154 im Vor- gegen 177 im Berichtsmonat). Die E d e l m e t a l l - und S c h m u c k w a r e n i n d u s t r i e zeigte in allen ihren Zweigen gegen den Vormonat die bekannte saisonmäßige Belebung in Geschäftsgang und Beschäf-

tigungsgrad infolge der für das Weihnachtsgeschäft, namentlich im Export, jetzt auszuführenden Bestellungen. Die Betriebe waren daher voll und wegen der Kurzfristigkeit der erteilten Aufträge teilweise sogar mit Überstunden beschäftigt. Der Zahlungseingang im heimischen wie im Ausfuhrgeschäft war nach wie vor unbefriedigend. Der deutsche Markt brachte recht lebhaftes Interesse für Goldketten entgegen, war aber für bessere Juwelenwaren absolut nicht aufnahmefähig. Auch Goldwaren, wie Ringe, fanden nur in mittlerer und billigerer Preislage Absatz. Für Silberwaren auch in besserer Qualität befriedigende Nachfrage. Doubléwaren zeigten befriedigenden Geschäftsgang und Beschäftigungsgrad. Im Exportgeschäft hat sich Geschäftsgang und Beschäftigungsgrad für Juwelen zum Teil in erfreulichem Maße belebt. Ebenso für Silberwaren auch in besserer Qualität und für Doubléwaren, während andere Warengattungen, wie Goldketten, an dieser Belebung keinen entsprechenden Anteil nahmen. In Goldwaren (Ringe) ist das Geschäft mit Frankreich fortgesetzt äußerst schwierig wegen zu hoher Verkaufspreise. In der Uhren- und Uhrgehäusefabrikaton zeigte sich keine Veränderung gegen den Vormonat. Feinversilberte Metallwaren hatten gute Beschäftigung und mußten bei normalem Ordereingang zu rechtzeitigem Versand der Exportaufträge Überstunden in Anspruch nehmen. Zahlungseingang auch in dieser Branche schlecht. Schwer versilberte Tafelgeräte und Bestecke waren bei gegen den Vormonat erhöhtem Auftragseingang voll beschäftigt.

Paris (12. September).

Die Geschäftslage befriedigt noch immer nicht.

Am geschliffenen Markt ist Interesse für schöne große Steine. Durch ihre Seltenheit sind die Preise hierfür sehr fest. Für Brillanten hat die Nachfrage angehalten, wobei solche von besonders guter Qualität und Farbe bevorzugt sind. Auch am Rohmarkt sind große Steine sehr gesucht und zeigen, nach dem bekannten Grundsatz von Angebot und Nachfrage, die Tendenz zu steigen.

Am Perl- und Farbsteinmarkt sind Smaragde gefragt, aber selten. Sonst ist es sehr still. Von allen Seiten wird geklagt. Die Gründe sind hierfür von uns an gleicher Stelle schon dargelegt worden. Man sieht, ohne etwas tun zu können, die Käufer die Auslandsmärkte aufsuchen. Ja, schon gehen Gerüchte, daß große Firmen ihren Sitz außerhalb des Landes verlegen wollen. Einige statistische Angaben werden am besten die Lage verdeutlichen. Die Ziffern betreffen jeweils die ersten sieben Monate des Jahres. An Perlen sind eingeführt worden 1928: 427 (= Millionen Franken), 1927: 983 und 1926: 1226. Ausgeführt wurden 1928: 235, 1927: 1573 und 1926 für 1308 Millionen Franken. An rohen und geschliffenen Steinen sind eingeführt worden 1928: 517, 1927: 942 und 1926 für 1384 Millionen Franken; ausgeführt wurden 1928: 257, 1927: 1283 und 1926 für 1218 Millionen Franken. In diesem Jahr bestand also ein Einfuhrüberschuß von 192 Millionen Franken für Perlen und für Steine ein solcher von 260 Millionen Fr., wohingegen sonst meist ein Ausfuhrüberschuß vorhanden war.

London (12. September).

Am geschliffenen Markt ist das Geschäft weiterhin belebt und die Kauflust rege. Die Preise sind ziemlich fest, worüber die meisten auswärtigen Käufer klagen. Sizes sind gesucht, doch ist wenig Angebot vorhanden. Sonst ist nur noch Interesse für einige Spezialartikel.

Am Rohmarkt sind die Preise für alle Artikel sehr fest. Große Steine sind gesucht. Für die geringeren Sorten ist weniger Interesse. Doch beurteilt man die Aussichten des Rohmarktes für die nächste Zeit günstig, zumal man von seiten der alluvialen Produktion keine unangenehmen Überraschungen mehr zu befürchten braucht. Der Verlauf des Jahres 1928 hat bisher bewiesen, daß die Südafrikanische Regierung zielbewußt vorgeht und auch das Syndikat die Lage vollkommen beherrscht.

Weiterhin wird berichtet, daß die Mine Jagersfontein eine vorläufige Dividende von 10 Prozent auswerfen will und daß man in den Feldern von Darrlywest einen Diamant in Größe eines Vogeleies und dem Gewicht von 282 Karat gefunden hat. Es ist der größte Diamant, der bisher auf alluvialen Feldern gefunden wurde. Ein Händler zu Kimberley kaufte ihn für 4500 Pfund Sterling.

Amsterdam (13. September).

Der Markt zeichnet sich durch eine rege Geschäftigkeit aus, der auch für die nächste Zukunft zu Optimismus verleitet. Die Fabrikanten haben vollauf zu tun, was der erneute Rückgang der Arbeitslosenziffer beweist.

Am geschliffenen Markt hat der Zufluß der Auslands-

Edelmetallpreise

	4. 10. 28	5. 10. 28	8. 10. 28	9. 10. 28	10. 10. 28	11. 10. 28	12. 10. 28	15. 10. 28	16. 10. 28	17. 10. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. -	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	78.75/80.25	79.25/80.75	79.25/80.75	80.—/81.25	80.25/81.75	80.—/81.50	79.75/81.25	79.75/81.25	79.50/81.—	79.50/81.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814
Silber „ „	79.40/80.40 bis 81.90	79.60/80.60 bis 82.10	79.80/80.80	80.40/81.40 bis 82.90	80.70/81.70 bis 83.20	80.40/81.40 bis 82.90	80.10/81.10 bis 82.60	80.10/81.10 bis 82.70	79.30/80.30 bis 81.80	79.60/80.60 bis 82.10
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. -	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50 - 11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.— 28.20	2795/2800	2795/2800	2800/2820
Silber „ „	78.75/80.25	79. /80.25	79.25/80.75	79.50/81.—	80.25/81.75	80. - /81.50	79.50/81.—	79.75/81.25	79.50/81.—	79.50/81.—
London:										
Platin Unze £	17	17	17	17	17	17	17	17	17	—
Gold „ sh	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	84/11	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	$84/11\frac{1}{2}$	—
Silber „ d	$26\frac{11}{16}$	$26\frac{3}{4}$	$26\frac{15}{16}$	27	$26\frac{15}{16}$	$26\frac{13}{16}$	$26\frac{3}{4}$	$26\frac{9}{16}$	$27\frac{11}{16}$	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 8 Okt. bis 14. Okt. 1928:	80.—	84.—	92.—
„ „ 15. Okt. „ 21. Okt. „	81.—	85.—	93.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

	Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 18. Oktober 1928.	1 g M. O.is—O.us	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

käufer etwas nachgelassen. Gesucht waren Dreigräner und höher in allen Qualitäten. Für Fantasieschliff und große Steine ist anhaltendes Interesse. Sie sind selten und steigen weiter im Preise. Alle Qualitäten Kleinbrillant und Melees waren unterzubringen. Die hierfür gezahlten Preise befriedigten nicht. Achtkant war weniger gewünscht. Die Nachfrage in Rosen hat sich ebenfalls etwas vermindert.

Am Rohmarkt hört man immer die gleichen Klagen über die teueren Rohpreise und den dadurch bedingten kleinen Verdienst. Überhaupt sei — so bemerkte ein Fachmann — der Verdienst bei der guten großen Ware geringer als bei den billigen Qualitäten. Doch sei die Fabrikation stark zurückgegangen. Dies kann man feststellen in der Industrie von Achtkant und auch Rosen. Die letztere Industrie habe früher gegen 2300 Arbeiter beschäftigt und gebe jetzt nur noch etwa 600 Arbeitern und Arbeiterinnen Beschäftigung. Zum Teil wäre dies zu erklären, daß die Hauptabsatzländer wie Italien, Spanien und die Balkanstaaten durch Verarmung nicht mehr so kaufkräftig wären. Bevorzugt sind gute und feine Qualitäten, während die minderen Sorten weniger gut unterzubringen sind. Fantasiemodelle finden immer Interessenten, sowohl roh wie als Halbfabrikate.

Verschiedene Amsterdamer Firmen sind durch die Zahlungsschwierigkeiten zweier Pariser Häuser, von denen eins gegen 600 000 fl. Passiven hat, stark in Mitleidenschaft gezogen worden.

Das amerikanische Konsulat gibt soeben die Ausfuhrziffern nach den Vereinigten Staaten für Monat September bekannt. An geschliffenen Diamanten wurden ausgeführt 23 472 Karat im Wert von 2 499 636 Dollars; rohe Diamanten 3 951 Karat im Wert von 69 978 Dollars und industrielle Diamanten 170 Karat im Wert von 8189 Dollars. Nach den Philippinen wurden geschliffene Diamanten im Gewicht von 132 Karat und für 6761 Dollars ausgeführt.

Antwerpen (13. September).

Die Belebung des Marktes hält an. Man beurteilt die kommenden Wochen sehr günstig. Für Sizes ist starkes Interesse. Auch Achtkant und Melees sind gefragt. Die Preise sind fest.

Vom Lehrling zum Meister.

Im Gildehaus zu Erfurt fand vom 1. bis 16. September d. J. eine Handwerker-Ausstellung „Vom Lehrling zum Meister" statt, die weit mehr als lokales Interesse verdiente. Veranstaltet wurde diese Ausstellung von dem Innungsausschuß Erfurt mit Unterstützung der Handwerkskammer Erfurt, der gewerblichen Berufsschulen, der Handwerker- und Kunstgewerbeschule Erfurt, des Berufsberatungsamtes, des Mitteldeutschen Handwerkerbundes und der Erfurter Handwerkerinnungen und Fachverbände. Der Zweck dieser Veranstaltung war, Erziehung und Durchbildung des Nachwuchses bis zur höchsten Vollendung, d. h. Eignung, zur Schaffung von Werbearbeit zur Darstellung zu bringen, und dies ist vollkommen gelungen. „Vom Lehrling zum Meister" heißt der Weg und das Ziel ist der Meister, jene volkswirtschaftlich voll verantwortliche, mit bestem Berufskönnen ausgerüstete Persönlichkeit. Wie die Ausstellung zeigte, sind die einzelnen Gewerbezweige, um das gesteckte Ziel zu erreichen, verschiedene Wege gegangen. Teilweise wurde die Handwerkstechnik im Betriebe vorgeführt, teilweise beschränkte man sich auf Teilarbeiten oder auf den Ausbildungsgang des Lehrlings in der Meisterlehre und Schule. Alle Gewerbe aber zeigten Gesellen- und Meisterstücke. Neben der praktischen Lehre in der Werkstatt läuft der fachtheoretische und -zeichnerische Unterricht in der Berufsschule, der ebenfalls veranschaulicht wurde. Durch all das vielseitig Gebotene lief als roter Faden das Handwerk selbst in seiner Technik, seiner Stellung und Bedeutung und in seiner Arbeit, an der Erziehung des Nachwuchses zu zeigen, und dieser Zweck wurde durch die Ausstellung erreicht. — Uns interessiert vor allen Dingen das Goldschmiedehandwerk, das ja gerade in Erfurt eine ganz besondere Pflegestatt besitzt. Gezeigt wurde eine Goldschmiedewerkstatt im Betrieb und fertige Gesellen- und Meisterarbeiten, Arbeiten aus der Kunstgewerbeschule Erfurt, Metall-Klasse und Keramische Klasse. Wenn man vom Goldschmiedehandwerk spricht, hört man nicht selten die erstaunte Frage, ob es denn heute überhaupt noch ein solches Handwerk gäbe. Man glaubt vielfach, der Juwelier sei nichts anderes als ein Händler, der die ihm fertig gelieferten Gegenstände verkauft. Deshalb hat die Goldschmiede-Innung zu Erfurt die Gelegenheit der Ausstellung „Vom Lehrling zum Meister" dazu benutzt, um der Bevölkerung einmal eine Goldschmiedewerkstätte vor Augen zu führen und ihr zu zeigen, daß der Fachjuwelier heute genau so wie in den früheren Jahrhunderten aus den Edelmetallen, als seinen Rohstoffen, die fertigen Gegenstände, seien es Ringe, Schmuckstücke oder sonstige kunstgewerbliche Gegenstände, selbst zu arbeiten versteht. Das Kunsthandwerk des Goldschmiedes blüht auch heute noch und bemüht sich, auch auf seinem Arbeitsgebiet der industriellen Massenherstellung von Schmucksachen und Geräten wertvolle individuelle Handwerksarbeit entgegenzustellen. Als verwandtes Gewerbe hatte das Uhrmacherhandwerk eine Uhrmacher-Werkstätte im Betrieb errichtet.

Wir können die Erfurter Kollegen zu ihrer Sonderausstellung in dem großen Rahmen nur beglückwünschen, denn hier wurde tatsächlich eine Gemeinschaftspropaganda in die Praxis umgesetzt, die ihren Eindruck nicht verfehlen wird und die auch anderwärts Nachahmung verdient.

Bücherbesprechungen

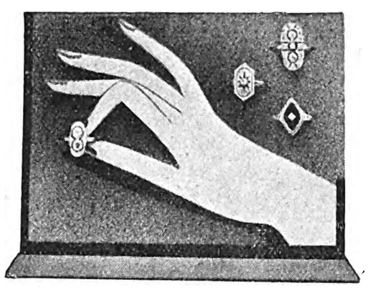
Neuer Katalog. Der neue Prachtkatalog der Firma Richard Lebram, Berlin SW 19, Wallstraße 15, für 1929 ist erschienen. Er enthält eine Fülle von interessanten Neuheiten, die dem Schmuckbedürfnis Rechnung tragen. Der Juwelier findet in ihm nicht nur für die elegante Welt das Neueste und Schönste, sondern auch für den Mittelstand und die breite

Masse preiswerten Schmuck und Geschenkartikel. Er ist, wie auch die früheren Ausgaben, ein geschätzter Verkäufer, für den der Juwelier keine Aufwendungen zu machen braucht. Die Ausstattung des stattlichen Bandes ist eine würdige und vornehme, besonders sei auf die sechsfarbigen Kunsttafeln hingewiesen, die reizende Schmuckgegenstände in den natürlichen Farben zeigen. Hierdurch kann sich der Käufer eine genaue Vorstellung der abgebildeten Muster machen, was wieder für den Juwelier den großen Vorteil einschließt, daß er nicht nötig hat, eine für sein Geschäft zu große Auswahl auf Lager zu stellen. Die Abbildungen des R. L. B.-Kataloges dienen daher nicht nur dem Juwelier als Anhalt zur Lagerergänzung, sondern als Vorlage für die Kundschaft. Beigefügt ist dem Katalog ein Plakat über die bestens eingeführten Sonja-Perlen, die bei billigsten Preisen eine unvergleichliche Nachbildung echter Perlen sind und von der Kundschaft gern gekauft werden. Fachleuten steht der neue R. L. B.-Katalog gern zur Verfügung.

Le Traducteur, französisch-deutsches Sprachlehr- und Unterhaltungsblatt. Wer sich sein wenig Französisch retten oder dasselbe weiter ausgestalten will, der greife nach dieser textlich, illustrativ und auch technisch vorzüglich ausgestatteten Zeitschrift. Probeheft kostenlos durch den Verlag des Traducteur in La Chaux-de-Fonds (Schweiz).

Geschäftliche Mitteilungen

Eine vielversprechende Neuheit in der Schaufensterdekoration ist ein „Damenhand"-Ständer für vier Ringe, wie ihn nebenstehende Abbildung zeigt. Es handelt sich um die künstlerische Darstellung einer graziösen modernen Damenhand auf zartgetöntem Crêpe de Chine-Stoff gemalt, die in ansprechender Weise einen besonders wertvollen oder besonders schönen Damenring zwischen zwei Fingern hält. Weitere drei Ringe können in leichter Gruppierung in den Ständer rechts oben eingesteckt werden. Diese Darstellung erscheint im Fenster des Juweliers so eigenartig und dabei so graziös elegant, daß sicherlich eine große attraktive Wirkung davon ausgehen wird. Wir möchten nicht verfehlen, noch darauf aufmerksam zu machen, daß man den Sockel des Ständers, sei es nun in der Holzart oder durch Leder oder Samtbezug den übrigen Etalagen des betreffenden Fensters leicht anpassen kann. Auch die Bemalung könnte auf Wunsch in anderen Farben gehalten werden. Diese neuartige Ausstellungsidee läßt sich natürlich auch zum Hervorheben von irgendwelchen anderen Bijouteriesorten, Damen-Armbanduhren usw. auswerten. Größe dieses Ständers $11^{1}/_{2}$ cm hoch, $15^{1}/_{2}$ cm breit (untere Sockellinie). Die Firma Zeh & Schien, Etuisfabrik, Hanau/M., welche diese Neuheit herstellt, ist gern zu jeder weiteren Auskunft bereit.



Ab 1. Oktober neue Lohnsteuern.

Bekanntlich ist die Lohnsteuer ab 1. Oktober 1928 ermäßigt worden. Damit ändern sich alle bisher gültigen Berechnungen, die jeder Arbeitgeber einer Tabelle entnahm. Die neuen Abzüge bringt die soeben erschienene, übersichtlich angeordnete Kühn's Lohnsteuer-Tabelle, die es gestattet, mit Leichtigkeit abzulesen, welcher Steuerbetrag für den einzelnen Arbeitnehmer abzuziehen ist.

Kühn's Lohnsteuer-Tabelle Nr. 1 ist für wöchentliche, Nr. 2 für vierzehntägige, Nr. 3 für monatliche und Nr. 4 für tägliche und zweistündliche Auszahlungen eingerichtet und zum Preise von je 1.50 M. zu haben. Verlag Reinhold Kühn A.-G., Berlin SW 68. Wir können die seit Jahren bekannten Tabellen allgemein empfehlen; auch können dieselben durch unseren Verlag zum Originalpreise bezogen werden.

Auslandsverbindungen

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 123. V. St. v. N.-A. Firma in Chicago sucht Verbindung mit Fabrikanten von silbernen und goldenen Ringen, Broschen und Armbändern. Wenn auch nicht Handarbeit, soll die Ware sich doch für bessere „Giftshops" eignen. Die gleiche Firma, welche seit 16 Jahren besteht, würde auch die Vertretung leistungsfähiger Fabrikanten für Amerika übernehmen.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Ein prachtvolles Stück der Goldschmiedekunst ist aus der Werkstätte der Firma Wilhelm Rauscher, Hof- und Domgoldschmied, Fulda, hervorgegangen. Es ist dies eine Monstranz in Gold, in den Stilformen der Renaissance, die für eine Pfarrgemeinde in den Vereinigten Staaten Nordamerikas bestimmt ist. Sie ist ganz nach eigenen Entwürfen in den Werkstätten Rauschers angefertigt und präsentiert sich als reine, sauberst ausgeführte Handarbeit. Die Korona ist mit 90 Brillanten, Smaragden, Perlen, Saphiren und vielen Halbedelsteinen geschmückt. Die Säulen sind Elfenbein. Unter dem Baldachin erblickt man die silberoxydierten Figuren der Dreifaltigkeit, zur Seite Engel mit Leidenswerkzeugen.

Jubiläen.

Berlin. Herr Max Haseroth, SW 68, Friedrichstraße 207, Inhaber der bekannten Gravieranstalt gleichen Namens, konnte am 15. d. M. auf ein 50jähriges Bestehen seines Geschäftes zurückblicken.

Berlin. Die Firma Müller & Richter, Uhren- und Goldwaren en gros, Wallstraße 9—10, beging ihr 25jähriges Geschäftsjubiläum.

Berlin-Wilmersdorf. Goldschmied und Juwelier Eugen Posner konnte am 1. Oktober d. J. auf das 25jährige Bestehen seines Geschäftes zurückblicken.

Stuttgart. Hofjuwelier Otto Wennberg, Stiftstraße, konnte sein 30jähriges Geschäftsjubiläum begehen.

Wiesbaden. Das Uhren-, Gold- und Silberwarengeschäft M. Lehmann, Inh. Heinrich Debus, Neugasse 12, feierte sein 50jähriges Bestehen. Es wurde im Jahre 1878 von dem in hiesigen Kreisen wohlbekannten Uhrmachermeister M. Lehmann gegründet. Der jetzige Inhaber, Herr Heinrich Debus, dessen Vorgänger auch früher sein Lehrherr war, übernahm das Geschäft im Jahre 1919.

Geschäftseröffnungen.

Bochum. Georg Klutmann eröffnete Bahnhofstraße 3 ein Uhren- und Goldwarengeschäft.

Glarus. Edelstein-Industrie A.-G. Zweck der Gesellschaft ist: Schleifen von echten und synthetischen Steinen sowie Handel in solchen Artikeln, Fabrikation von Rohmaterialien, An- und Verkauf von Patenten für Spezialschleifverfahren, insbesondere die käufliche Übernahme der Edelstein-Industrie G. m. b. H. in Konstanz. Das Aktienkapital beträgt 280 000 Frs. Das Rechtsdomizil der Gesellschaft befindet sich bei Dr. jur. R. Gallati in Glarus.

Wiesbaden. Fr. W. Beck eröffnete Ellenbogengasse 9 eine Verkaufsniederlage der Wiesbadener Besteckfabrik Weiler & Co. (auch Gold- und Silberwaren usw.).

Beilagenvermerk.

Sofortige Entschließung ist notwendig, wenn Sie sich noch am Spiel in der Sächsischen Landeslotterie beteiligen wollen.

Die Ziehung beginnt bereits am 12., 13. und 14. November 1928. Unserer heutigen Inlands-Auflage liegt ein Prospekt der bestens bekannten Staatslotterie-Einnahme Karl Rödel, Reichenbach i. Vogtl., bei. Benutzen Sie die dem Prospekt anhängende Postkarte sofort zu Ihrer Bestellung.

Wer wagt, gewinnt!

Aus dem

WERKUFA

WERK- UND FACHBUND
DEUTSCHER EDELSCHMIEDE E. V.

Geschäftsstelle: Berlin W 8, Ritterstr. 96 — Teleph.: Moritzplatz 705

Um allen Beteiligten unnütze Arbeit und Kosten zu sparen, bitten wir, die noch restierenden Beiträge bis spätestens zum 3. November auf unser Postscheckkonto Berlin 512 46 zu überweisen. Nach diesem Termin erfolgt die Einziehung durch Nachnahme.

Das Fachzeichen als Hänge- und transparentes Ankitt-Plakat, als Klischee und Siegelmarke ist ständig vorhanden.

Auch Nichtmitglieder können das Fachzeichen erwerben und führen, sofern sie gelernte Gold- oder Silberschmiede sind. Bedingungen teilen wir auf Wunsch gern mit.

Ortsgruppe Berlin.

Bericht über die Mitglieder-Versammlung vom 6. Sept. 1928 in der „Alten Geheimratskneipe", Jerusalemer Straße 7.

Der Vorsitzende Kollege Exner eröffnet um 20.40 Uhr die Versammlung. Er begrüßt die Anwesenden, insbesondere den Referenten des Abends, Herrn Otmar Sleifir.

Bevor in die Tagesordnung eingetreten wird, gedenkt der Vorsitzende mit warmen Worten des verstorbenen Herrn Hagenmeyer sen. Die Versammlung erhebt sich zum ehrenden Andenken von ihren Plätzen. Es wird hierauf die Tagesordnung angenommen. Die Verlesung der Niederschrift der letzten Versammlung unterbleibt, da dieselbe in den Fachblättern veröffentlicht worden ist, sie wird genehmigt.

Unter Mitteilungen des Vorstandes wird u. a. auf das Fest Goldschmiede-Sänger hingewiesen.

Der inzwischen erschienene Vertreter der Garantie-Tresor-Gesellschaft gibt auf alle an ihn gestellten Fragen hinreichende Auskunft. Er stellt es dem Vorstand anheim, sich in jeder Weise über seine Äußerungen bei der Viktoria-Versicherungs-Gesellschaft die entsprechenden Informationen einzuholen.

Sodann kommt Herr Sleifir mit seinem Vortrag über Emaille-Technik zum Wort. Ausgehend von dem Ursprung der Emaille kommt der Vortragende über die allgemeine Verwendung zur Spezialverwendung in unserem Handwerk. Er gibt die am besten verwendbaren Legierungen der einzelnen Metallsorten an. Man erfährt hierbei, daß Platin sich nicht zum Emaillieren eignet. Für lichte Farben eignet sich am besten Blaß-Gold, nicht geeignet sind Legierungen aus Bruch-Gold.

Nach diesem Vortrage greift eine rege Diskussion Platz, in welcher Herr Sleifir auf alle Anfragen erläuternde Antworten gibt. Für alle Fälle, das ergibt sich aus der Diskussion, ist es ratsam, bei Aufträgen, die mit dem Emaillieren verbunden sind, sich vorsichtigerweise bei einem Fachmann über die zu treffenden technischen Maßnahmen zu informieren.

Zu Punkt 5: Anträge zur Jahresversammlung, verlangt Kollege Donath für den Delegierten eine Marschroute, insbesondere für die Wahlen.

Nachdem in der Aussprache geklärt ist, daß gegebenenfalls die bisherigen Vorstandsmitglieder ihr Amt wieder übernehmen, wird von der Versammlung dem Delegierten mit auf den Weg gegeben, für die Wiederwahl der bisherigen Vorstandsmitglieder einzutreten.

Den querulantischen Äußerungen eines Kollegen treten verschiedene Kollegen entschieden entgegen.

Von einem Kollegen wird ein Zettel auf den Vorstandstisch gelegt, der besagt, daß für Zänkereien kein Platz in der Ortsgruppe Berlin sei.

Auf die wiederholte Frage des Vorsitzenden über evtl. Anträge zur Jahresversammlung erfolgt keine Meldung.

Kollege Esdohr spricht noch über unsere Scheideanstalt sowie über die neuen Siegelmarken, wobei er verschiedene Bestellungen entgegennehmen kann.

Kollege Bauer wirbt nochmals für das Sängerfest der Goldschmiede.

Es gibt sodann noch eine kurze Debatte über die Warenhausartikel unserer Branche sowie über Schwarzarbeit einiger Gehilfen.

Der Vorsitzende schließt mit der Bitte, bei der nächsten Versammlung recht pünktlich zu erscheinen, um 24 Uhr die gut besuchte Versammlung.

gez. Bruno Exner, Vorsitzender. Hugo Zeckler, Schriftführer.

Aus Innungen und Vereinen

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung Berlin-Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Bericht über die außerordentliche Quartalsversammlung am 13. September 1928, abends 8.30 Uhr, im Restaurant „Rotes Haus", Nollendorfplatz 5.

Obermeister Ostwald begrüßt die anwesenden Herren Kollegen sowie Herrn Oberingenieur Schröter von der Arbeitsgemeinschaft „Berlin im Licht".

In interessanten Ausführungen schildert dieser zunächst die Entwicklung der Arbeitsgemeinschaft, deren Ziel es ist, durch Veranstaltung wirksamer Lichtreklame-Tage in allen Städten des Reiches die Kauflust des Publikums zu erwecken und die Umsatzmöglichkeiten des Einzelhandels zu erhöhen. An Hand bisheriger Erfahrungen gibt er den Beweis, daß durch die Lichtreklame-Tage in den einzelnen Städten der Fremdenverkehr zunimmt, daß dadurch Geld in dieselben fließt, was sich direkt und indirekt auf die Einzelhandelsgeschäfte auswirkt.

Ferner beleuchtet Herr Oberingenieur Schröter den volkswirtschaftlichen Wert des Lichtes als wirksamste Reklame und

Kundenwerbung. Die Schaufensterbeleuchtung erachtet er für dringendste Notwendigkeit des Einzelhandels, um seine Waren auch den abendlichen Straßengängern zu zeigen. Nicht auf die Fülle des Lichtes soll Wert gelegt werden, sondern wie durch möglichst geringen Stromverbrauch durch die Anlage der Beleuchtungskörper großmöglichste Wirkung erzielt werden kann.

Nach kurzer Entwicklung des Programms der Arbeitsgemeinschaft zur Vorstellung „Berlin im Licht" vom 13. bis 16. Oktober schließt Herr Oberingenieur Schröter seine Ausführungen mit der Bitte um möglichst große Beteiligung zum Wohle der Allgemeinheit und zum Nutzen für sich selbst.

Obermeister Ostwald dankt dem Redner für seinen ausführlichen Bericht. Es entspinnt sich eine lebhafte Aussprache, deren Endergebnis dahin gipfelt, daß sich die Innung gemeinsam durch Stellung eines Reklamewagens an der Veranstaltung nicht beteiligen kann; die Innungsmitglieder werden jedoch gebeten, durch gute Schaufensterdekorationen und Beleuchtungen derselben ohne erhebliche Mehraufwendungen an Geld dafür Sorge zu tragen, daß auch unser Gewerbe während der Veranstaltung in „das rechte Licht" gerückt wird, zum Erfolg des einzelnen und des gesamten Handwerks. Mit diesem Appell schließt Obermeister Ostwald um 10.30 Uhr die Versammlung.

Gustav Ostwald, Obermeister. Paul Kempke, Schriftführer.

Goldschmiede-Zwangsinnung Bremen.

Die vom Obermeister Chr. Kleymann geleitete Mitgliederversammlung erledigte eine reichhaltige Tagesordnung. Nach Verlesen einiger wichtiger Eingänge, u. a. der Kammern und des Bundes der Innungen und gewerblichen Vereine beriet die Versammlung eingehend Reklame- und Propaganda-Angelegenheiten. Beschlossen wurde, allen Mitgliedern innungsseitig ein geschmackvoll ausgeführtes Werbeplakat zuzustellen. Der Reklamekommission wurden namhafte Mittel zu Propagandazwecken zur Verfügung gestellt und die Kommission durch Zuwahl des Kollegen Fischbein erweitert.

Den neuen Beitragssätzen des Bundes der Innungen und gewerblichen Vereine wurde zugestimmt und zum Vorstandsmitglied desselben Obermeister Kleymann wiedergewählt. Beklagt wurde die ungenügende theoretische Ausbildung des gewerblichen Nachwuchses und beschlossen, zu Beginn des Jahres 1929 innungsseitig wiederum theoretische Lehr- und Prüfungskurse zu veranstalten. Dieselben werden in den Räumen der Firma Schmidt & Sabotzki abgehalten. Zur Teilnahme an denselben sollen alle zu Ostern 1929 auslernenden Lehrlinge der Innungsmitglieder angehalten werden, die Kurse sind unentgeltlich. Nach Aussprache über ein Winterfest und eine hiesige grossierende Firma wurde die Versammlung geschlossen.

Paul Hochmuth, Schriftführer.

Goldschmiede-Zwangsinnung für Ostthüringen zu Gera.

Einladung
zur 4. Vierteljahresversammlung am Montag, den 19. Nov. 1928, nachmittags 14 Uhr, in Gera, Bahnhof Süd.

Tagesordnung:

1. Bericht über den Reichsverbandstag in Oberstein-Idar. (Kollege Neupert.)
2. Bericht über den Reichsfachausschuß. (Kollege Jahr.)
3. Bericht über das Ergebnis der diesjährigen Zwischenprüfungsarbeiten. (Kollege Stoephasius.)
4. Festsetzung der Innungsbeiträge für 1929 (§ 15, I. Nachtrag, Abs. 2).
5. Regelung der Silberbesteckpreise; diesjährige Weihnachts-Propaganda.
6. Eingänge.
7. Fachliche Aussprache und sonstiges.

Es ist Pflicht jedes einzelnen Kollegen, wenigstens einmal im Jahre zur Versammlung zu kommen.

I. A.: gez. Fritz Jahr, Obermeister.

Freie Vereinigung der selbständigen Goldschmiede und Graveure Königsberg i. Pr.

Bericht über die Versammlung vom 4. Oktober 1928.

Von der 18 Mitglieder zählenden Vereinigung waren 14 Kollegen erschienen. Der Vorsitzende, Kollege Gronau, begrüßt die Erschienenen und spricht den Wunsch aus, daß jeder einzelne jetzt nach den Ferien mit neuer Kraft sich den Bestrebungen unserer Vereinigung widmen möge. Kollege Goldschmidt gibt einen ausführlichen Bericht über die Rücksprache mit dem Vorstande des Werkufa, die er gelegentlich seiner Erholungsreise in Berlin gehabt hat. Daraus geht hervor, daß wir große Vorteile und Begünstigungen durch einen festen Anschluß an den Werk- und Fachbund erlangen können. Ein ausführlicher Bericht und Werbeschreiben wird jedem Anwesenden eingehändigt. Sämtliche anwesenden Kollegen sprachen sich für ein engeres Zusammenarbeiten mit dem Werkufa aus, auch wird beschlossen, mit zehn Anteilscheinen à 15 Mark sich bei der Schmelz-Probieranstalt Deutscher Goldschmiede zu beteiligen, ebenso wurde dringend empfohlen, diese Scheideanstalt zu beliefern.

Nach einigen Aussprachen interner Art wurde die Versammlung geschlossen.

gez. Paul Gronau, Vorsitzender. gez. Ad. Schletter, Schriftführer.

Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede der Provinz Hannover, Schaumburg-Lippe und Oldenburg.

Die zweite diesjährige Hauptversammlung findet am Sonntag, den 11. November d. J. in Hannover im Saale des Hotel Battermann, Kleine Packhofstraße 11/12, um 10 Uhr vormittags statt. Die Mitglieder sind zu dieser Tagung freundlichst eingeladen und es wird zuversichtlich erwartet, recht viele Herren an diesem Tage begrüßen zu können.

Die Tagesordnung folgt unten und ist näheres daraus zu ersehen.

In Anbetracht der noch immer bestehenden schwierigen Zeitverhältnisse ist von der Veranstaltung einer besonderen Festlichkeit Abstand genommen worden.

Mit kollegialem Gruß
Der Vorstand.

Tagesordnung:

1. Niederschrift der ersten Hauptversammlung in Göttingen.
2. Berichterstattung über den Verbandstag in Idar-Oberstein durch die Herren Häder und Reimers.
3. Wahl der Kassen-Revisoren.
4. Stellungnahme zu gemeinschaftlichem Besuch des nächstjährigen Verbandstages in Kassel.
5. Zugehörigkeit der Mitglieder zur Berufsgenossenschaft.
6. Verschiedenes.

Uhrmacher- und Goldschmiede-Zwangsinnung für die Kreise Stade, Jork und Kehdingen.

Innungsversammlung am 8. Oktober 1928 im Stader Klubhaus.

Um 4 Uhr wurde die Versammlung von unserm Obermeister Herrn Mügge eröffnet. Das Protokoll der Versammlung vom 10. April wurde verlesen und genehmigt. Punkt 1 der Tagesordnung: Statutenanfertigung und Änderungen. Hierzu wurde das Protokoll der außerodentlichen Versammlung vom 9. Juli 1928 verlesen. Da die Sache aber noch beim Magistrat weilt, so ist nichts näheres darüber zu berichten. Sodann wurde dem Uhrmacherlehrling Hinr. Jens, Buxtehude, welcher die Gehilfenprüfung bestanden hat, vom Obermeister das Prüfungszeugnis feierlichst überreicht. Punkt 2: Vortrag von Koll. Paul Enderstein über den Unterverbandstag Norden in Altona, wobei einige wichtige Punkte zur Sprache kommen, u. a. auch der geimeinsame Einkauf von Weckern. Zur Prüfung dieser Sache wurden die Koll. Paul Enderstein und W. Ostermann, Buxtehude, gewählt. Punkt 3: Das Erholungsheim Aßhausen, worüber von Koll. Aug. Becker, welcher im Sommer dort verweilte, berichtet

wurde. Eine freiwillige Sammlung für das Erholungsheim ergab den Betrag von 26,30 Mark. Punkt 4: Verschiedenes. Aussprache über Preise der Kassenbrillen. Ferner wurden noch die neuen Statuten sowie die Vorträge und Steuersachen besprochen. Schluß 6 Uhr. C. Torborg, Schriftf.

Uhrmacher-, Goldschmiede- pp. -Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg (O.-S.).

Montag, den 12. November 1928, nachmittags 4 Uhr, findet in Gleiwitz, „Haase's Gaststätte" (gegenüber dem Hauptbahnhof), die fällige Quartalsversammlung statt. Die Tagesordnung ist so wichtig, daß kein Kollege versäumen dürfte, gerade dieser Sitzung beizuwohnen. Wir verweisen hierbei auf den § 23 unseres Statutes und bitten um vollzähligen Besuch.

Mit kollegialem Gruß A. Wollnitza, Obermeister.

Der II. Internationale Juwelier-Kongreß in Paris. (Eigenbericht.)

Der diesjährige Internationale Juwelier-Kongreß wurde in der französischen Hauptstadt, der Kapitale des Perlenhandels, Paris, abgehalten. Der internationale Zusammenschluß der Juweliere aller bedeutenden Länder hat sich stabilisiert und hat seine ständige Organisation im Internationalen Büro in Voorschoten (Holland). Von hier aus werden zentraliter alle Vorbereitungen und Vorarbeiten getroffen und geleistet. Von hier ging auch mehr oder weniger die Idee des internationalen Zusammenschlusses im Juweliergewerbe überhaupt aus. So war es nicht mehr wie recht und billig, daß vor zwei Jahren der erste Kongreß in Amsterdam abgehalten wurde, in einem Rahmen, von dem man mit Fug und Recht sagen kann, er ist ein würdiger und glänzender gewesen. Auf diesem ersten Kongreß waren die Grundlagen geschaffen worden für das weitere Arbeiten, für die Ergebnisse, die der zweite jetzige Kongreß in Paris zustandegebracht hat. Am Organisatorischen war vielleicht manches, was hätte vermieden oder besser gemacht werden können. Jedoch können dem Internationalen Büro in Voorschoten diese Mängel nicht zur Last gelegt werden. Aber über das wollen wir hinweggehen und mit Dank die Leistung anerkennen, die der Präsident des Kongresses, Herr Begeer, Holland, in Verbindung mit seinem ständigen Sekretär und Mitarbeiter, Herrn W. van Rossum du Chattel, vollbracht hat.

Die sachlichen Ergebnisse, die in Paris zu verzeichnen sind, sind auf das Gesamtgewerbe gesehen nicht zu unterschätzen. Wenn auch die Beschlüsse, auf die wir später noch näher eingehen werden, nur in der Wunschform zum Ausdruck gekommen sind, so ist damit das Positivum, daß sie überhaupt zustandegekommen sind, keineswegs untergraben. Es ist natürlich, daß bei einer internationalen Organisation, mag diese einen Namen führen, wie sie wolle, die Souveränität der einzelnen Länder geachtet werden muß. Diese Souveränität, die ihren Ausdruck findet auch in den Sitten und Gebräuchen, die nicht einfach durch Beschlüsse vom grünen Tisch aus zu bestimmen und zu redigieren sind. Aber die Zweckmäßigkeit, solche Beschlüsse, wie sie in Paris gefaßt worden sind, zu formulieren, ist eine Tat, die nicht nur für das verhältnismäßig eng umgrenzte Interessengebiet der Juweliere und des Edelmetallgewerbes überhaupt von Bedeutung ist, sondern weit darüber hinaus in den Ländern und der Bevölkerung dieser Widerhall findet.

Die deutsche Delegation, die sich zusammensetzte aus Vertretern aller in Deutschland in Betracht kommenden Kammern und Verbände hatte in einer Vorbesprechung eine Basis für ein gemeinsames Vorgehen auf dem Kongreß in erfreulicher Übereinstimmung gefunden. Da der deutsche Platz im Präsidium durch den Tod des Herrn Lameyer, Hannover, frei geworden war, mußte man sich schlüssig werden, wer als Nachfolger für diesen einzig wertvollen Mann, der für das gesamte Edelmetallgewerbe einen schweren Verlust darstellt, in Frage käme. Die einstimmig zustandegekommene Wahl fiel auf den Präsidenten des Reichsverbandes Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede, Herrn Adolf Schrader, Hamburg. Diese Wahl ist zu begrüßen, weil Herr Schrader sowohl im deutschen Gewerbe, wie auch durch die Struktur seines Geschäftes im internationalen Handel keine unbekannte Persönlichkeit ist.

So gerüstet konnten die deutschen Vertreter am Montag, den 15. Oktober, vormittags zu einer Zusammenkunft der einzelnen Delegationen gehen, um die Formalien des Kongresses mit erledigen zu helfen und das Präsidium zu bilden. Gemäß den Beschlüssen wurde Herr Schrader als deutscher Vertreter nominiert und vom Kongreß angenommen.

Am Nachmittag eröffnete der sich um die gesamte Idee so hoch verdient gemachte Vorsitzende des Internationalen Büros, Herr Begeer, mit besonderen Worten der Begrüßung den Kongreß, insbesondere für den Vertreter des französischen Ministers für Handel und Industrie, den Ministerialdirektor M. Paul Elbel. Dieser überbrachte die Grüße der Regierung und sprach seine Freude darüber aus, daß gerade Paris zum Tagungsort des zweiten Kongresses bestimmt worden war. Der Vorsitzende der Pariser Kammer für Perlen und Edelsteinhandel, Herr M. H. Citroën, leitete die Verhandlungen des Kongresses.

Den Geschäftsbericht erstattete Herr Begeer. In diesem legte er dar, daß der Kontakt mit den einzelstaatlichen Organisationen eine der wichtigsten Voraussetzungen der Gesamtarbeit überhaupt ist. Daher wurde er auf schriftlichem Wege und mittels persönlicher Besuche ausgedehnt, was mit Erfolg stattgefunden hat, so daß das Büro jetzt mit 77 Organisationen in 37 Ländern von Europa, Amerika und Australien in Verbindung steht.

Ferner wurde begonnen mit der Schaffung eines Archivs, Angaben wurden gesammelt bezüglich a) Organisationen, b) Gesetzgebung, c) Fachzeitschriften, d) Literatur, e) Propaganda usw.

Zur Tagesordnung dieser Konferenz kann gesagt werden, daß das Publizieren der vom Kongreß zu Amsterdam gefaßten Beschlüsse sowohl in fast allen Fachzeitschriften als auch in der Tagespresse eine gute Auswirkung gehabt hat.

Das Festsetzen und Formulieren der „Handelsbräuche" bezüglich der Bezeichnung Kulturperlen ergab ein Mittel, gegen bestimmte unehrliche Handlungen vorzugehen.

Herr Professor Labbé, vom Pariser Gerichtshof zum Schiedsrichter in dem bekannten Prozeß ernannt, wandte sich an das Internationale Büro, um die Meinungen von verschiedenen hervorragenden Personen, sowohl aus dem Geschäftsleben, als auch von solchen, die sich mit der wissenschaftlichen Untersuchung befassen, zu erfahren.

Vom 25. bis 27. Dezember 1926 wurde zu diesem Zweck eine Konferenz im Haag abgehalten, auf der die Meinungen von Belgien, Deutschland, England, Frankreich und Österreich mündlich oder schriftlich bekanntgegeben wurden.

Nach Kenntnisnahme der Urteile des Pariser Gerichtshofes wurden diese sofort auf unsere Veranlassung in Französisch und Englisch (laut Wiedergabe der französischen Zeitschrift „La Perle") gedruckt und über die ganze Welt verbreitet.

Diese Konferenz wird Gelegenheit bieten, die Frage, ob das bezüglich der „Handelsbrauch" im Jahre 1926 Festgesetzte einer Ergänzung oder Abänderung bedarf, näher zu untersuchen.

Eine internationale Delegation zur Förderung internationaler Zusammenarbeit, bezüglich Festsetzung der anzuwendenden Untersuchungsmethoden und des Studiums aller mit Kulturperlen zusammenhängenden Fragen, wurde offiziell noch nicht gebildet, obwohl einzelne Personen, die bezüglich der Teilnahme an dieser Delegation in Betracht kommen, bereits mehrmals Fühlung nahmen.

Die formelle Ernennung der Mitglieder für diese Delegation wurde noch aus verschiedenen Gründen unterlassen; es ist indes bekannt, daß von manchen die Zusammensetzung dieser Delegation ausschließlich aus Männern von der Praxis verlangt wird, entgegengesetzt dem Wunsche anderer, die diese Delegation hauptsächlich aus Leuten der Wissenschaft zusammengesetzt sehen möchten.

Die Schaffung von amtlichen Untersuchungsstellen, in welchen die Untersuchung von Edelsteinen und Perlen unternommen wird, hat die Aufmerksamkeit einzelner Organisationen in verschiedenen Ländern zur Folge gehabt.

In Holland wurde die Errichtung eines Institutes an der Leid'schen Universität vorbereitet. In Deutschland wurde das Institut für Edelsteinforschung bei der Universität Berlin gegründet. Inzwischen wurden auch Laboratorien in Schwäb. Gmünd und Prag eingerichtet, so daß mit den bereits früher bestehenden Laboratorien in Paris, Wien und London die wissenschaftlichen Untersuchungen einen derartigen Umfang haben, daß weitere Errichtung von Laboratorien zu diesem Zweck unnötig erscheint.

Es ist erwünscht, daß unter den bestehenden Einrichtungen größte Zusammenarbeit besteht; diese Mitwirkung wird wahrscheinlich nur mittels persönlichen Kontaktes zu erzielen sein.

Falls dieser Kongreß zur Zusammensetzung der obengenannten internationalen Delegation eine Entscheidung treffen kann, so wird auch die Lösung dieser Angelegenheit sicherlich gefördert werden: internationale Vereinheitlichung des Feingehaltes aller Edelmetalle.

Entsprechend den vom Kongreß zu Amsterdam gefaßten Beschlüssen betr. Platin hat Deutschland, abgesehen von einem 900er Platin-Feingehalt (mit 100er Palladium) und die bereits in mehreren Staaten gangbare 950er Mischung angenommen. Wir glauben, daß ein Wort des Dankes an die deutschen Kollegen hierfür am Platze ist.

In der Tschecho-Slowakei, den Vereinigten Staaten von Amerika und seit kurzem in England ist auch der 950er Gehalt von Platin gesetzlich festgesetzt resp. vorgeschlagen.

Mit Bezug auf Platin kann daher gesagt werden, daß der vom Kongreß zu Amsterdam ausgesprochene Wunsch in Erfüllung gegangen ist.

Der Gebrauch einer gleichen Punzierung für Platin in allen Ländern sollte in Erwägung gezogen werden.

Bezüglich Gold hat das Internationale Büro bei der schwedischen und portugiesischen Regierung Schritte unternommen bezüglich der Verwirklichung der gewünschten Änderung der anerkannten Gehalte dieser Länder behufs des 750er Gehaltes. Wir haben den Eindruck, daß England bereit ist, die Annahme des 585er Gehaltes 14 Karat als offiziellen Gehalt in Erwägung zu ziehen.

Was Silber betrifft, können wir mitteilen, daß in Deutschland die Festsetzung des zweiten Gehaltes auf 835er sowohl von Einzelhändlern als auch von Fabrikanten im Prinzip angenommen worden war, daß aber die Besprechung zwischen diesen Gruppen noch zu keinem Resultat geführt hat, auf Grund von Berücksichtigungen, welche nicht mit der Bewertung des Gehaltes zusammenhängen und nur die Übergangsmaßnahmen betreffen, wobei jedoch gleichzeitig der Wunsch zum Ausdruck gebracht wurde, zu trachten für größere Silberwerke praktisch ausschließlich den ersten Gehalt 925er eingeführt zu bekommen. Zu unserem Bedauern haben die Besprechungen nicht zur Annahme des zweiten Gehaltes 835er geführt.

Bei diesen Besprechungen wurde anscheinend nicht in Erwägung gezogen, daß die Änderung des zweiten Gehaltes durch Deutschland zweifelsohne dieselbe Änderung in Österreich, der Schweiz, Italien und wahrscheinlich auch in Belgien und Frankreich mit sich gebracht haben würde, wodurch praktisch der 800er Gehalt, der nur nach galvanischer Feinversilberung für den Gebrauch in Betracht kommt, bald vollständig verschwinden würde.

Die holländische Organisation hat dem Beschluß des Kongresses entsprechend der Regierung vorgeschlagen, die Mischung für den ersten Gehalt, jetzt gesetzlich festgesetzt auf 935er, auf 925er zu reduzieren und den zweiten Gehalt mit 835er zu bestimmen.

Dieser Kongreß wird überlegen können, was weiter unternommen werden kann, um die gewünschte Einheit zu erzielen.

Der Kampf gegen den Mißbrauch irreführender oder betrügerischer Bezeichnungen in Verbindung mit „Platin", „Gold" und „Silber" wird auf verschiedene Weisen geführt.

Wir haben jetzt eine Übersicht der Arten bekommen, wie diese Angelegenheit in verschiedenen Ländern geregelt worden ist.

Eine hinreichende Regelung besteht jetzt in den meisten Ländern: Australien, Bulgarien, Canada, Dänemark, England, Frankreich und Algier, Norwegen, Österreich, Rumänien, Schweden, Schweiz, Spanien, Tunis, Tschecho-Slowakei, den Vereinigten Staaten usw.; eine Regelung, welche nicht hinreichend zu sein scheint u. a. in Deutschland; ohne Regelung sind u .a. Belgien, Italien, Niederlande usw.

In Deutschland wird das Übel bekämpft.

Eine zweckmäßige Bekämpfung kann, solange die Regierung keine gesetzlichen Maßnahmen erläßt, nur dann erzielt werden, wenn die Juweliere selbst sich weigern, die betreffenden Bezeichnungen zu gebrauchen. Dies ist nicht so leicht zu erreichen. Jedoch können die Organisationen die Fachblätter überzeugen, daß diese Bezeichnungen in den Annoncen nicht vorkommen sollten.

Wo in Versammlungen der Organisationen soviel über dieses Übel gesprochen wird, würde man glauben, daß die Fachblätter den Standpunkt der Organisationen bereits lange praktisch anerkennen. Dies ist jedoch nicht immer der Fall. Vielleicht ist dies größtenteils darauf zurückzuführen, daß die Organisationen bisher zu wenig Aufmerksamkeit diesem Punkte widmeten.

Der Kongreß wird daher eine dringende Bitte an die Tagespresse richten können, hierbei mitzuwirken, daß genannte Bezeichnungen nicht mehr inseriert werden.

Zur Besprechung der Versicherungsangelegenheit wurde vom 14./15. März 1927 in Bern eine Konferenz abgehalten, wobei Deutschland, Österreich, die Schweiz und Holland vertreten waren, während England und die Tschecho-Slowakei ihre Meinungen schriftlich mitteilten.

Anläßlich dieser Konferenz wurde eine Korrespondenz mit London geführt, welche eine Besprechung vorbereitete, die jedoch noch nicht stattfinden konnte. Es besteht die Absicht, eine Anzahl Polizen zu verfassen, welche speziell für die verschiedenen Zweige unserer Branche bestimmt sind und welche in verschiedenen authentischen Übersetzungen herausgegeben werden und von sämtlichen Versicherungsgesellschaften angenommen werden könnten.

Durch die Einheit der Redaktion würde hinsichtlich der Auslegung auch bald Einheit erzielt werden, während ein zu errichtender Internationaler Rat von Schiedsrichtern wahrscheinlich an dem Versicherten mehr Sicherheit bieten würde als er jetzt hat.

Es ist auch der Gedanke zur Errichtung von nationalen korperativen Versicherungsgesellschaften mit einer internationalen zentralen Rückversicherung zum Ausdruck gebracht worden. Dadurch könnten nicht unerhebliche Prämienersparung erzielt werden, weil strenge Vorschriften an die Mitgliederschaft dieser Gesellschaften damit verbunden sein könnten.

(Fortsetzung folgt.)

Berliner Musterschau für das Uhrmacher- und Juweliergewerbe E. V.

In der außerordentlichen Mitgliederversammlung am 1. Oktober d. J. ist beschlossen worden, im Jahre 1929 wiederum eine Musterschau in Berlin in dem bisher üblichen Rahmen zu veranstalten. Inzwischen ist der Termin festgesetzt worden. Sie findet vom Sonntag, den 22. bis einschließlich Dienstag, den 24. September 1929 in den Kammersälen in Berlin statt. Sonnabend, den 21. und Mittwoch, den 25. September sind für den Auf- und Abbau bestimmt. Interessenten wird empfohlen, den Termin vorzumerken.

Die Arbeitsgemeinschaft der Deutschen Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie hat vor kurzem unter lebhafter Beteiligung ihrer Mitgliedsverbände ihre diesjährige Herbsttagung in Heidelberg abgehalten. Die Beratungen dieser Vertreterversammlung beschäftigten sich u. a. mit dem II. Internationalen Juwelierkongreß in Paris, aus dessen Verhandlungsprogramm namentlich die Fragen der Internationalen Vereinheitlichung der Edelmetallfeingehalte, der Verhütung irreführenden und betrügerischen Gebrauchs der Bezeichnung von Natursteinen, synthetischen Steinen und Imitationen besonderes Interesse fanden. Die Deutsche Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie wird auf dem Pariser Kongreß vertreten sein. Auf handelspolitischem Gebiet erstreckten sich die Verhandlungen auf den Stand der deutschen Handelsvertragsverhandlungen und die Gestaltung des in Arbeit befindlichen Internationalen Zolltarifschemas. Ferner wurde die in der Besteckbranche zur Kennzeichnung der Qualität übliche Stempelung von versilberten Gegenständen aus Unedelmetall (Alpakka) als Handelsbrauch erklärt, nachdem die vor mehr als Jahresfrist den Handelskammern und Fachverbänden kundgegebene Absicht, diese übliche Stempelung als Handelsbrauch zu erklären, mit einer einzigen Ausnahme allgemeine Zustimmung gefunden hat. Endlich wurde eine Reihe von organisatorischen Fragen, wie beispielsweise diejenige der Zusammenarbeit von Industrie und Handel, auf gemeinsamen Interessengebieten verhandelt.

Aus der Handelskammer Pforzheim.

Zur Erörterung handelspolitischer, für die Pforzheimer Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie wichtiger Fragen, und um diese Industrie aus eigener Anschauung kennenzulernen, hatte sehr dankenswerter Weise die Reichsregierung die Herren Ministerialdirektor Dr. Posse und Ministerialrat Dr. Moßdorf, ersterer Leiter der handelspolitischen Abteilung, letzterer Fachreferent für die Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie im Reichswirtschaftsministerium, und die Landesregierung Herrn Ministerialrat Dr. Scheffelmeier nach Pforzheim vorgestern abgeordnet und damit einem dringenden Wunsch der Handelskammer entsprochen. In mehr als zweistündiger Sitzung wurden die schwebenden Fragen, insbesondere die Handelsvertragsverhandlungen mit Polen und Österreich, die Anordnung des in Vorbereitung befindlichen internationalen Zolltarifschemas eingehendst erörtert, sowie alle die Wünsche verhandelt, die auf die Erleichterung des internationalen Reise- und Musterverkehrs abzielen und die bereits auf dem I. Internationalen Juwelierkongreß in Amsterdam im Jahre 1926 sowie auf dem in diesen Tagen abgehaltenen II. Internationalen Juwelierkongreß in Paris Gegenstand von Verhandlungen gewesen sind. An diese Sitzung schloß sich am Nachmittag eine Besichtigung mehrerer Edelmetall- und Schmuckwarenbetriebe sowie der ständigen Bijouterie-Musterausstellung an. Die Herren Vertreter der Reichsregierung — dem Herrn Vertreter der Landesregierung ist ja die Pforzheimer Industrie aus seinen früheren häufigen Besuchen wohlbekannt — haben es sich trotz der recht erheblichen Strapazen nicht verdrießen lassen, sich mit den Produktions- und Absatzverhältnissen sowie den ausgedehnten sehr erheblichen Exportinteressen der Pforzheimer Edelmetall- und

Schmuckwarenindustrie bis ins einzelne bekannt zu machen und dürften für die weitere Erfüllung ihrer schweren Aufgaben bei den teils schwebenden, teils noch bevorstehenden Handelsvertragsverhandlungen ein anschauliches Bild von der Pforzheimer Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie und ihren Lebensnotwendigkeiten mit heimgenommen haben. Die Herren sind mit Kraftwagen nach dem Oberland weitergereist, um sich über die Verhältnisse der Schwarzwälder Uhrenindustrie und der Textilindustrie in gleicher Weise zu informieren.

Schweizer Schmuck-Propaganda.

Der „Verband der Schweiz. Goldschmiede (V. S. G.) wendet sich mit einem Rundschreiben an die Lieferanten der Bijouterie- und Silberwarenbranche, worin er eine Erhöhung der Propaganda-Abgabe mitteilt. Die Generalversammlung in Lugano, an welcher auch verschiedene Fabrikanten anwesend waren, hat mit großem Mehr beschlossen, die Propaganda-Abgabe wie folgt neu festzusetzen:

Für Fakturen unter 5000 Fr. = 1%.

Für Fakturen über 5000 Fr. (aber nicht für Sammelfakturen) namentlich mit Rücksicht auf die Verhältnisse auf dem Steinmarkt 5‰.

Wie bisher je zur Hälfte vom Lieferant und Detaillist zu tragen.

Diese Erhöhung ist ab 1. August in Kraft getreten. Zur Abgabe gelangen ab 1. August folgende Markenwerte: 25 Fr. (0.25 Fr.), 50 Fr. (0.50 Fr.), 100 Fr. (1 Fr.), 200 Fr. (2 Fr.), 500 Fr. (5 Fr.), 1000 Fr. (10 Fr.), 2000 Fr. (20 Fr.). — Fakturen über 5000 Fr. sowie Fakturen für ungefaßte Steine und Perlen inkl. Perlkolliers werden nur mit 5‰, also nur mit der Hälfte der obengenannten Ansätze belastet.

Die Marken können wie bisher, unter Wahrung des Geschäftsgeheimnisses, bei der Kantonalbank von Bern in Bern oder beim Sekretariat in Bern, Spitalgasse 14, bezogen werden.

Es wird erwartet, daß die von einer Lieferantengruppe dem Markenabgabe-System im Laufe des ersten Jahres entgegengebrachten Widerstände fallen gelassen werden, da die Propaganda und die damit verbundene Arbeit im Interesse der gesamten Branche durchgeführt wird.

Im Vortrag des Präsidenten des internationalen Büros der Bijouteriebranche auf der Konferenz 1928 in Paris wurde das schweizerische Propagandamarken-System als eine ausgezeichnete Lösung für die Finanzierung der Schmuck-Propaganda bezeichnet.

Da der schweizerische Detaillist nach den Beschlüssen der Generalversammlung verpflichtet ist, von seinen Lieferanten die Verwendung der Propagandamarken auf den Fakturen zu verlangen, werden nochmals alle Lieferanten im Interesse einer reibungslosen Geschäftsabwicklung ersucht, sich rechtzeitig und genügend mit Propagandamarken versehen zu wollen.

Afrikanischer Smaragd.

Von der Oldenburgischen Industrie- und Handelskammer für den Landesteil Birkenfeld und Idar geht uns nachstehende Mitlung zu:

Unter dieser Bezeichnung ist in letzter Zeit verschiedentlich ein Mineral in den Handel gebracht worden, das alles andere als ein Smaragd ist. Nach den Untersuchungen, die die Fachschule Idar vorgenommen hat, handelt es sich einwandfrei um

„Flußspat“ oder „Fluorit“. Herkunftsland dieses Minerals ist wahrscheinlich Südwestafrika. Der Flußspat kommt in vielen Farbentönen und -schattierungen vor. In vorliegendem Falle handelt es sich um den grüngefärbten Flußspat, dessen spez. Gewicht 3,1 und dessen Härte 4 bis $4^1/_2$ beträgt. Durch diese geringe Härte läßt sich der Flußspat leicht von anderen Steinen unterscheiden und wird auch in Auswirkung dieser geringen Härte im Gebrauch leicht blind und unansehnlich. Dieser Flußspat hat mit dem Smaragd durchaus nichts gemein als eine ähnliche Farbentönung. Aus diesem Grunde muß die Anwendung der Bezeichnung „Afrikanischer Smaragd“ als eine grobe Täuschung bezeichnet und der Verkauf unter dieser Bezeichnung als Betrug verfolgt werden.

Eine Sammlung von Chroniken alter Goldschmiedefirmen.

Aus Juwelierkreisen kam die Anregung, beim Forschungsinstitut Gmünd bezw. an der dortigen Staatl. Fachschule eine Sammlung von Chroniken alter Goldschmiedefirmen einzurichten. Der Zweck soll sein, solche kulturell und wirtschaftlich höchst bedeutsamen Druckerzeugnisse an einer Stelle zu sammeln und aufzubewahren, wo sie einerseits der Allgemeinheit zugänglich sind und gleichzeitig der Fachjugend als Ansporn dienlich sein können.

Welch hohen Werte handwerklichen und wirtschaftlichen Könnens ruhen in der stolzen Geschichte zahlreicher Goldschmiedefirmen. Wie der Ausdruck alter Städte aus ihrer jahrhundertalten Geschichte gebildet wird, wo das Wirken vergangener Geschlechter in ihr Wesen hineingetragen wird, so wird die Erfahrung, die Kultur, das Können der Vorfahren lebendig bleiben, wo geistesgleiche Menschen das Werk weiterführen. Gewiß, die heutige Zeit schätzt die Tradition nicht hoch ein, sondern sucht neue aus der Zeit geborene Formen, aber gerade im Goldschmiedeberuf liegt noch ein Hauch alten Geistes, ein Weiterwirken ehrlichen Vertrauens, offener Hochschätzung, das mit allen Mitteln erhalten, ja gemehrt werden muß.

Erfreulicherweise haben einzelne weitblickende Goldschmiede diese im schimmernden Golde in dem verlockenden Spiele der Steine liegenden Reize durch Hauszeitschriften, an die Kunden versandt, zu mehren gewußt, auch die Wiederkehr von Geschäftsjubiläen gibt Gelegenheit, in vornehmer Form die kulturelle Bedeutung des Gewerbes zu betonen. Eine solche von der Gmünder Fachschule geplante Sammlung wird nicht nur als Archiv solcher Chroniken und Jubiläumsschriften manch kraftvolle Persönlichkeit dem Nachwuchs lebendig erhalten, sondern auch bei Gelegenheit von Tagungen die feinen Reize stolzer Kaufmanns- und Handwerksgeschichte weiteren Fachgenossen zugänglich machen.

So ist schon bei der nächstjährigen Gmünder Fachtagung, die im besonderen der Propaganda dienen soll, geplant, das bis dahin gesammelte Material vorbildlicher Werbedrucksachen in übersichtlicher Weise auszustellen, und es ist beabsichtigt, hierbei den Chroniken einen besonderen Ehrenplatz zuzuweisen. Es wird deshalb die Bitte an alle Kreise des Goldschmiedegewerbes gerichtet, die anläßlich der Hausjubiläen herausgegebenen Chroniken in möglichst zwei Exemplaren der Fachschule bzw. dem Forschungsinstitut Gmünd zu überlassen. Bisher waren es Firmen, wie M. H. Wilkens-Hamburg, Reimann, Wilm, Wilh. Müller-Berlin, Treusch-Leipzig, die interessantes Material zur Verfügung stellten. Gerne sieht die Direktion der Fachschule der Zusendung weiterer Drucksachen entgegen, deren örtliche Zusammenfassung geeignet sein wird, der Förderung des Gesamtgewerbes zu dienen. Prof. Walter Klein.

Steuer- und Wirtschaftskalender für November 1928.

5. November: Ablieferung der für die Zeit vom 16. bis 31. Oktober einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen, sofern Ablieferungsverpflichtung durch Überweisung vorliegt. Haben in diesem Falle die Abzüge in der ersten Hälfte des Monats Oktober den Betrag von 200 Mark nicht überstiegen, so sind auch diese jetzt an die Finanzkasse abzuliefern. Alle Arbeitgeber, die die Beträge nicht im Überweisungsverfahren entrichten, haben wie bisher in Höhe der Beträge Steuermarken zu kleben und zu entwerten.

10. November: Fälligkeit der Börsenumsatzsteuer für Oktober und Vorlegung einer Anmeldung der Abrechner zum Kapitalverkerssteuergesetz in zwei Stücken. Finanzamt.

15. November: Vorauszahlung der Vermögenssteuer. Ein Viertel des im Vermögenssteuerbescheide angegebenen Jahresbetrages. Finanzkasse.

20. November: Ablieferung der für die Zeit vom 1. bis 15. November einbehaltenen Steuerabzüge der Lohn- und Gehaltszahlungen wie am 5. November.

Postkarten, die nicht den postalischen Bestimmungen entsprechen.

Der Reichspostminister hat unter Ib 2121 0B mitgeteilt, daß Postkarten, bei denen die umzubiegende Klappe nur in 2 cm Breite gummiert ist, nicht den postalischen Bestimmungen entspricht. Es müssen vielmehr die Adreßklappen der ganzen Fläche nach festgeklebt sein, und es sind daher Postkarten, die diesen Anforderungen nicht genügen, zu beanstanden.

Man findet allerdings vielfach, daß die Adreßklappe bei Postkarten mit umlegbarer Klappe nicht voll gummiert ist, ja, daß teilweise das Befestigen mittels der Briefmarke oder durch Drahtklammern erfolgt. Solche Karten sind sogar schon vielfach durch Unachtsamkeit der Beamten als Postkarten befördert worden, weil nicht immer die nötige Zeit vorhanden ist, die Klappenkarte auf ihre Zulässigkeit zu prüfen. Da nun aber das Reichspostministerium auf den Verstoß gegen die Postordnung aufmerksam gemacht worden ist, ist zu erwarten, daß künftig in solchen Fällen Strafporto erhoben wird. Die Folge davon ist nicht nur die Berechnung von Briefporto für Postkarten, sondern auch eine Verzögerung, die durch die getrennte Behandlung solcher Karten verursacht wird. Gerade in Deutschland, wo die Postkarte im geschäftlichen Verkehr große Aufnahme gefunden hat, verdient der erwähnte Hinweis des Reichspostministers, der sich auch auf den Verkehr im Weltpostverein bezieht, besondere Beachtung.

Weihnachtspropaganda.

Die Versendung der Plakate für die Schmuckwerbewoche. Aus vielen Anfragen ersehen wir, daß unsere Mitteilung nicht beachtet worden ist, daß die Plakate dieses Mal einheitlich an einem Tage versandt werden, damit niemand in der Lage ist, eher mit den Plakaten herauszukommen, als der andere. Alle Bestellungen für die Schmuck-Plakate des Zentral-Ausschusses für Deutsche Schmuckkultur werden gesammelt und einheitlich an einem bestimmten Tage, der wahrscheinlich zwischen dem 5. bis 10. November 1928 liegt, zum Versand kommen. Die Versendung kann sich sogar bis zum 15. November 1928 hinausziehen, da immer noch Bestellungen eingehen und infolgedessen der Druck einer neuen Auflage notwendig geworden ist. Es steht heute schon fest, daß die Riesenauflage des Vorjahres in diesem Jahre noch übertroffen wird. Ein Beweis dafür, daß die Idee der Werbewoche für Schmuck immer weitere Kreise für sich gewinnt.

Edelmetall-, Uhren- und Schmuckwarenmesse, Leipzig.

Das Meßhaus „Sachsenhof“ in Leipzig, das nach dem Willen der Aussteller zum Spezialmeßhaus der Edelmetall-, Uhren- und Schmuckwarenmesse bestimmt wurde und seit Jahren die Belange unserer Sondermesse vertritt, teilt uns mit, daß ein Gerücht verbreitet sei, nach welchem mit dem Eingehen dieses Hauses zu rechnen sei.

Dieses Gerücht entspricht selbstvertändlich nicht der Tatsache, denn bei der gesunden Entwicklung der Messe denkt niemand daran, die wertvolle Errungenschaft, als die sich die Einrichtung des Spezialmeßhauses gezeigt hat, wieder aufzugeben. Es kann im Gegenteil mitgeteilt werden, daß auch die Firmen, die sich bisher die Vorteile einer Konzentration der Branchen entgehen ließen, für den vertretenen Gedanken gewonnen wurden und daß die Überzeugung allgemein Platz greift, daß für die wertvollen Erzeugnisse der innerhalb der Edelmetall-, Uhren- und Schmuckwarenmesse vertretenen Branchen nur dort Raum ist, wo dieselben nicht im Durcheinander aller möglichen Waren untergehen.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Die Bewegung an den Metallmärkten war innerhalb der Berichtszeit wieder sehr ungleichmäßig. Das Interesse des Handels und der Industrie konzentriert sich hauptsächlich auf Kupfer, während die übrigen Metalle auch von seiten der Spekulation ziemlich vernachlässigt sind. Die Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie ist, allgemein betrachtet, noch ganz gut.

Am Kupfermarkt haben sich die Preissteigerungen fortgesetzt. Das Kartell erhöhte zunächst den Verkaufskurs von 15,50 auf 15,75 Cents und am 26. Oktober auf 16 Cents. Durch eine solche Preisentwicklung sind die höchsten Verkaufskurse seit einer Reihe von Jahren erreicht worden. Die Bewegung kam diesmal von Amerika. Neuyork notierte seit den letzten Wochen fast um 0,25 Cents höher als Europa, so daß von seiten des Kartells gewissermaßen eine Angleichung an den amerikanischen Preis stattgefunden hat. Der Neuyorker Kurs für Elektrolytkupfer war am 15. Oktober 15,25 Cents, am 22. Oktober 15,50 Cents und am 25. Oktober 15,75 Cents. Natürlich ist auch die deutsche Elektrolytkupfernotierung erhöht worden. Sie betrug am 15. Oktober 144,75 M., am 23. Oktober 147 M. und am 26. Oktober 149,25 M. Rohkupfer hat sich befestigt. Es notierte am 12. Oktober in Berlin 132 zu 132,50 M., am 19. Oktober 133,50 M. und am 25. Oktober 136,25 zu 136 M. Der englische Preis ist von $71^{3}/_{4}$ auf 73 Pfund für Elektrolyt und von $64^{15}/_{16}$ auf $66^{3}/_{4}$ Pfund für Standardkupfer gestiegen. Das Geschäft war speziell in den Vereinigten Staaten außerodentlich lebhaft. Handel und Industrie kauften große Mengen und aus England werden wieder Verschiffungen von Rohkupfer zum Zwecke der Raffination gemeldet. In Deutschland beschränkte man sich nur innerhalb der Industrie auf die Eindeckung der unbedingt erforderlichen Mengen, während der Handel nur kleinere Geschäfte machte.

Am Zinnmarkt waren wieder große Schwankungen zu verzeichnen. Trotzdem die amerikanische Industrie, insbesondere die Weißblechfabrikation zurzeit eingedeckt ist und nur geringe Käufe vornimmt, versucht man in London von neuem, eine Hausse in Szene zu setzen und die Preise in die Höhe zu treiben. Die Zusammenhänge zwischen Aktienspekulanten und Zinnhändlern sind in England so eng, daß Aktienspekulationen immer einen Einfluß auf die Zinnmärkte haben und umgekehrt. Mit Rücksicht auf die sehr erweiterte Erzeugung in Bolivien, in den Malaienstaaten und den Straits können aber auf die Dauer die hohen Preise nicht gehalten werden, auch wenn der Monatsverbrauch der Welt den Stand von 11 000 oder 12 000 Tonnen übersteigt. Neuyork notierte am 15. Oktober $48^{5}/_{8}$, am 19. Oktober $49^{5}/_{8}$ und am 26. Oktober $48^{1}/_{2}$ Cents. Der englische Preis für Standardzinn war am 12. Oktober $219^{1}/_{8}$ zu $216^{3}/_{4}$ Pfund, am 22. Oktober 225 zu 223 Pfund und am 26. Oktober $221^{1}/_{4}$ zu $220^{1}/_{4}$ Pfund. Der deutsche Preis hat sich zunächst bis auf 456 M. befestigt, um dann wieder bis auf 446 M. nachzugeben.

Am Markt für Metallhalbfabrikate sind unter dem Einfluß der Preiswelle bei Kupfer erhebliche Kurssteigerungen eingetreten. Die Entwicklung dieses Marktes ist für die Hersteller von versilberten Geräten, insbesondere von Bestecken usw. von außerordentlicher Bedeutung, da das vielleicht auch zu Preiserhöhungen für die Fertigfabrikate führen kann. Der Richt- und Grundpreis für Kupferbleche ist von 201 auf 206 M., für Kupferdrähte und -Stangen auf 174 M., für Messingbleche, -Bänder und -Drähte auf 163 M., für Messingstangen auf 143 M., für Tombak auf 203 M. je 100 kg gestiegen. Schlaglot und Neusilber sind mit 310 bzw. 185 M. unverändert, doch rechnet man auch hier in Interessentenkreisen mit Erhöhungen. Das Geschäft hat sich vorübergehend etwas gebessert, doch ist zum

Edelmetallpreise

	18. 10. 28	19. 10. 28	22. 10. 28	23. 10. 28	24. 10. 28	25. 10. 28	26. 10. 28	29. 10. 28	30. 10. 28	31. 10. 28
Berlin:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. -	9.50/11.—	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/282)	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820
Silber „ „	79.—/80.50	79.25/80.75	79.—/80.50	78.75/80.25	79.25/80.75	79.25/80.75	79.50/81.—	79.50/81.—	79.25/80.75	79.50/81.—
Pforzheim:										
Platin 1 g M.	9.50/10.10	9.50/10.10	9.50/10.10	9.40/10.—	9.40/10.—	9.40/10.—	9.40/10.—	9.40/10.—	9.40/10.—	9.40/10.—
Gold 1 kg „	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814	2790/2814
Silber „ „	79.60/80.60 bis 82.10	79.60/80.60 bis 82.10	79.20/80.20 bis 81.70	79.40/80.40 bis 81.90	79.60/80.60 bis 82.10	79.60/80.60 bis 82.10	79.80/80.80 bis 82.30	80.—/81.— bis 82.50	79.60/80.60 bis 82.10	79.80/80.80 bis 82.30
Hamburg:										
Platin 1 g M.	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11. -	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50/11.—	9.50 –11.—	9.50/11. –	9.50/11. –	9.50/11.—
Gold 1 kg „	2800 2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	2800/2820	28.— – 28.20	2795/2800	2795/2800	2800/2820
Silber „ „	79.50/81.—	79. /80.50	79.—/80.50	79.—/80.50	79.25/80.75	79.75/80.75	79.25/80.75	79.50/81.—	79.25/80.75	79.25/80.75
London:										
Platin Unze £	17	17	17	17	17	17	17	17	17	—
Gold „ sh	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	84/11	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	$84/11^{1}/_{2}$	—
Silber „ d	$26^{11}/_{16}$	$26^{9}/_{16}$	$26^{9}/_{16}$	$26^{11}/_{16}$	$26^{11}/_{16}$	$26^{3}/_{4}$	$26^{13}/_{16}$	$26^{11}/_{16}$	$26^{3}/_{4}$	—

Inlandskonventionspreis für Silber:

	800	835	925
Woche vom 22 Okt. bis 28. Okt. 1928:	81.—	85.—	93.—
„ „ 29. Okt. „ 4. Novb. „	81.—	85.—	93.—

Ankaufspreise für Edelmetall im Großhandel:

	Platin	Feingold	Bruch 585	Bruch 333	Feinsilber	Bruch 800	Doublé
Leipzig, 1. November 1928.	1 g M. O.is—O.us	A.ns	B.us	—.nu	—.sio	—.sun	—

Ende der Berichtszeit ohne Rücksicht auf die feste Tendenz ein Nachlassen zu verzeichnen.

An den Edelmetallmärkten war das Geschäft für Gold innerhalb der Berichtszeit ruhiger. Die deutschen Käufe hielten an, doch waren sie nicht mehr annähernd so groß wie im September und im August. Der Bestand der Deutschen Reichsbank an Gold betrug am 29. September rund 2,397 Milliarden M., am 23. Oktober 2,511 Milliarden M. Aus den Berichten der englischen Firma Montagu & Co., die ja an den internationalen Edelmetallmärkten große Bedeutung hat, geht hervor, daß die englische Goldausfuhr sich im vergangenen Monat auf über 5,8 Millionen Pfund Sterling stellte, während die Einfuhr nur 3,952 Millionen Pfund Sterling betrug. Mit den Abwanderungen von Gold aus England nach dem Kontinent bzw. wie in letzter Zeit auch nach den Vereinigten Staaten muß man mit Rücksicht auf die schwache Haltung des Sterlingkurses auch weiter rechnen. Irgendwelche internationalen Komplikationen sind aber nicht zu befürchten. Die englische Wirtschaft erhält laufend aus der südafrikanischen Produktion eine Menge Gold, und das bietet einen gewissen Ausgleich. Die Märkte für Platin und Platinmetall sind in ein Stadium gekommen, wo man mit einer Entscheidung unter den großen Erzeugergruppen für die nächste Zeit wird rechnen müssen. Die Frage der Gestehungskosten spielt natürlich wieder dabei die Hauptrolle. Die Leitung der Mond Nickel Co., die ja am Platinweltmarkt mitbestimmend ist, hat vor einiger Zeit den Wunsch geäußert, mit den Russen zu irgendeiner Abmachung zu kommen und die großen Konzerne in Südafrika stehen solchen Bestrebungen mit der größten Sympathie gegenüber. Man muß sich einmal vor Augen halten, daß die Russen mit 10 bis 11 Pfund Sterling die Unze Platin herstellen, während die anderen Erzeuger nach unserer Auffassung 14 bis 15 Pfund mindestens gebrauchen. Der Vorteil einer Regelung liegt zweifellos auf Seiten der großen Konzerne in Kolumbien, England und in Kanada, während der Verbraucher, natürlich auch in Deutschland, immer noch Interesse daran hat, sein Platin möglichst billig zu bekommen. Die Entwicklung des Platinmarktes in Deutschland in der ersten Hälfte des vergangenen Jahres hat gezeigt, daß bei niedrigen Preisen besonders von Seiten des Edelmetallgewerbes mehr gekauft wird als bei höheren Preisen. Der Silbermarkt war in seiner Haltung unsicher. Geringfügige Spekulationen der Händler im fernen Osten führten wohl vorübergehend zu Preissteigerungen, doch neigt der Markt in seiner Gesamttendenz zur Abschwächung. Das Geschäft mit den Verbrauchern war bei allen drei Edelmetallen nur in Deutschland etwas besser. Auf Grund der guten Beschäftigung der Luxuswarenbranche hat natürlich auch die Nachfrage nach Edelmetallrohstoffen zugenommen. Neuyork notierte für Silber am 13. Oktober $58^3/_8$ Cents, am 26. Oktober $58^3/_8$ Cents, Platin 73—76 Dollar, Palladium 42—46 Dollar, Iridium 285—300 Dollar je Unze. London: Silber am 13. Oktober $26^7/_8$ zu $26^{15}/_{16}$ d, am 26. Oktober $25^{13}/_{16}$ zu $26^{15}/_{16}$ d, Gold 84 sh $11^1/_2$, Platin 15—17 Pfund, Palladium $10^1/_4$—$10^1/_2$ Pfund, Iridium 57—60 Pfund, alles je Unze. Berlin: Silber am 12. Oktober 79,50 zu 81,25 M. und am 25. Oktober 79,25 zu 80,75 M. je Kilo. Feingold 2,80—2,83 M. je Gramm, Platin 9,50 bis 11 M. je Gramm.

London (Ende Oktober).

Am geschliffenen Markt hält die Belebung an. Es wird gut gekauft. Feine große Steine und Fantasiefabrikate werden immer seltener; sie neigen daher dazu, auch weiterhin zu steigen. Interesse ist für Melees und kleine Brillanten. Auch die minderen Sorten sind gut unterzubringen. Die Rohpreise sind sehr fest.

Wir berichteten an gleicher Stelle von dem Einbruch bei der Firma Lewis in Hatton Garden. Der Gesamtschaden betrug 36000 Pfund Sterling, wovon aber nur 16000 Pfund durch Versicherung gedeckt sind. Hierdurch ist die Firma in Zahlungsschwierigkeiten geraten. 8000 Pfund Aktiva stehen 38000 Pfund Passiven gegenüber. Falls die Versicherungsgesellschaft prompt auszahlt, will die Firma ihre Gläubiger mit 75 Prozent befriedigen, wovon 50 Prozent sofort und der Rest von 25 Prozent innerhalb zweier Jahre gezahlt werden soll. Da es sich um eine alte solide Firma handelt, die unverschuldet in diese Lage gekommen ist, kann man wohl annehmen, daß auf dieser Basis eine für alle Teile befriedigender Vergleich zustande kommen wird.

Weiterhin wird bekannt, daß die Premier Transvaal Diamand eine Halbjahrsdividende von 6,3 sh auswerfen will pro Vorzugsanteil, und die Tanganyika Diamand Company eine solche von 1,3 sh.

Die „Cape Times" weiß von großen Unregelmäßigkeiten zu berichten, denen man in Südafrika auf den alluvialen Staatsdiamantenfeldern auf die Spur gekommen ist, besonders in Namaqualand. Man hat Unterschlagungen von 47000 Pfund festgestellt und vermutet, daß zwischen Namaqualand, Transvaal und Kimberley eine große Schmugglerorganisation besteht. Unter den Käufern und Exporteuren besteht große Erregung, da man nicht weiß, wie die Regierung darauf reagieren wird. In Johannisburg ist man schon zu einer Verhaftung geschritten und weitere sollen bevorstehen. (In Namaqualand werden jährlich ungefähr 20 Millionen Diamanten gefördert, wovon die Hälfte an die Regierung kommt.)

Auch die Diamantenindustrie an der Goldküste scheint sich gut zu entwickeln. Im Jahre 1927 wurden für 2560000 Pfund ausgeführt gegen 1814000 Pfund im Jahre 1926. Dagegen hat die Ausfuhr aus Britisch Guinea nachgelassen: es wurden im ersten Halbjahr 1928 nur für 6409000 Pfund ausgeführt gegen 8000000 Pfund im gleichen Zeitraum des Jahres 1927.

Paris (Ende Oktober).

Am geschliffenen Markt ist die Stimmung außerordentlich flau. Die Gründe sind darin zu suchen, daß wieder zwei größere Firmen fallierten, deren Passiven 12 Millionen bzw. 7 Millionen Franken betragen. Immer wieder ist mangelnde Vorsicht in der Kreditgewährung die letzte Ursache. Für große Steine und Fantasie ist Interesse. Besonders selten und stark gesucht sind „solitaires" und drei Karat, zumal wenn sie sich durch Schönheit und Reinheit auszeichneten. Die Seltenheit führte dazu, daß auch weniger gute Qualitäten leicht unterzubringen waren. Die hierfür gezahlten Preise waren recht befriedigend. Dagegen sind Fantasie und Melees schwer abzusetzen. Auch Achtkant finden nicht leicht Käufer.

Vom Rohmarkt gibt es sonst nichts besonderes zu melden; außer daß die Rohpreise langsam aber stetig steigen, nicht gerade zur Freude der Fabrikanten, da das Verhältnis von Rohpreis und Fertigfabrikat immer ungünstiger wird.

Am Perl- und Farbsteinmarkt scheint es jetzt doch etwas reger zu werden, wenn man auch noch lange nicht von einem normalen Geschäft sprechen kann. Das Interesse für Smaragden ist geblieben. Man kann sogar von einer kleinen Hausse für diesen Stein sprechen. Der Preis ist hoch und fest. Dre Smaragd erfreut sich einer steigenden Beliebtheit, während er früher nur in Verbindung mit Brillanten verwandt wurde, Um seine schöne Farbe und Lebhaftigkeit zu unterstreichen, wird er jetzt viel allein gebraucht.

Von allen Seiten läuft man jetzt Sturm gegen die Luxussteuer. Fast täglich erscheinen in den Tageszeitungen und Fachzeitschriften diesbezügliche Artikel. Zugleich versucht man in Fachkreisen durch eine Unterschriftensammlung einen Druck auf das zuständige Ressort auszuüben.

Antwerpen (Ende Oktober).

Der Markt ist sehr belebt und Käufer genügend am Platze. Der starken Nachfrage steht ein geringes Angebot gegenüber, daher sind alle Artikel teuer und die Preise meist fest. Die Erklärung dürfte allein darin zu suchen sein, daß in der ersten Hälfte des Jahres die Produktion doch etwas eingeschränkt worden war.

Dann hat der Antwerpener Diamantenhandel beschlossen, sich an der im Jahre 1930 hier stattfindenden Weltausstellung insgesamt zu beteiligen.

Das Wiederaufleben der Rosenbranche ist nicht ohne Erfolg geblieben; seit langer Zeit wieder einmal hat die Lehrlingskommission der Diamantenindustrie Lehrlinge zum Schleifen und Schneiden von Rosen zugelassen.

Nun hat doch das Verbot des Weltverbandes der Diamantenarbeiter, nicht nach Südafrika als Lehrmeister zu gehen, keinen Erfolg gehabt. Aus Holland kommen genügend gelernte Arbeiter herüber, um die Ausbildung von einheimischem Nachwuchs in die Wege zu leiten. Südafrika ist ja als alter holländischer Kolonialboden schon immer ein guter Anziehungspunkt für die Niederländer gewesen. Sie werden meist schnell seßhaft, akklimatisieren sich und ziehen weitere nach.

Auch das Regierungsblatt der Union „Der Burger“ wendet sich in einem Artikel gegen den Weltverband.

Amsterdam (Ende Oktober).

Die günstige Marktlage hält an. Nur zeitweise war es etwas still, hervorgerufen durch die Zahlungsschwierigkeiten einer Pariser und einer Neuyorker Firma. Der Ausländerbesuch war gut, darunter auch einige Amerikaner, von denen man nach den Präsidentenwahlen überhaupt eine größere Aktivität erwartet.

Am geschliffenen Markt waren Sizes von vier Gräns und höher bevorzugt. Interesse war für große Steine und Fantasiemodelle. Die Ware war knapp und die Preise dementsprechend. Melees fanden immer Käufer. Kleinbrillant war gesucht. In Rosen wurde einiges getätigt, wenn auch nicht in dem Maße, wie in den vergangenen Wochen.

Am Rohmarkt waren sehr gesucht Großkloffel, die selten und teuer waren. Runde Melees fanden Abnehmer; auch für gesägt war Interesse. Industrieware und die minderen Sorten waren unterzubringen.

Betreffs der Ausfuhrziffern nach Amerika wäre noch zu bemerken, daß der Durchschnittspreis für Diamanten im September 186,50 Dollars betragen hat gegen 330,00—330,38 Dollars im August.

Bücherbesprechungen

Die Oldenburgische Industrie- und Handelskammer für den Landesteil Birkenfeld in Idar hat anläßlich der 27. Tagung des Reichsverbandes Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede in Oberstein-Idar eine Festschrift herausgegeben, welche die Beachtung auch weiterer Kreise verdient. Drucktechnisch vorzüglich ausgestattet und mit vielen interessanten Abbildungen aus der dortigen Edelstein- und Bijouterie-Industrie versehen, bietet diese Schrift mit ihrem gediegenen Inhalt aus prominenten Federn eine fesselnde und lehrreiche Lektüre für jeden Fachgenossen. Aus dem reichen Inhalt seien folgende Aufsätze erwähnt: „Die Idar-Obersteiner Schmuckstein-Industrie“ von Handelskammerpräsident Ernst Falz, Idar; „Einiges über die Diamantenschleiferei“ von Fachschuldirektor Holstein, Idar; „Die Perle“ von Paul Leyser, Oberstein; „Über das Wesen der synthetischen Edelsteine“ von Hermann Wild, Idar; „Die Entwicklungsgeschichte der Obersteiner Industrie“ von Dr. P. Kreuter, Oberstein; „Geologie des Idar-Obersteiner Industriegebietes“ von Rektor A. Brill, Idar; „Kurzer Überblick über die geschichtlichen Verhältnisse des Achatschleifereibezirkes der oberen Nahe“ von Alfred Loch, Heidelberg und endlich „Der Aufbau und die Bedeutung der Idarer Edelstein-Industrie“ von Handelskammersyndikus Dr. H. Reichelt. Das Schriftchen ist für jeden Fachangehörigen von großem Interesse, und die Idarer Handelskammer stellt es daher Interessenten gern zur Verfügung. Wir bitten unsere Leser sich an die genannte Kammer wenden zu wollen.

Geschäftliche Mitteilungen

Hochglanz-Poliersteine. Die chemische Fabrik Carl Otto Schmidt in Bremen bringt einen Polierstein (Rougestein), Marke „Zwei Punkte“, in den Handel, der sich seiner vorzüglichen Eigenschaften wegen allgemeiner Beliebtheit erfreut. Durch einfaches Aufreiben der Poliermasse auf ein weiches Tuch erzielt man einen hervorragenden Hochglanz. Die Poliersteine eignen sich in der sauberen ansprechenden Aufmachung (12 Steine in Karton) auch vorzüglich zum Weiterverkauf an die Privatkundschaft. Präparierte Putztücher, deren Putzkraft durch längeren Gebrauch nachgelassen hat, können mit den Rougesteinen aufpräpariert werden, so daß sie die alte Putzkraft wiedererhalten. Eine Gebrauchsanweisung liegt jedem Stein bei. Im übrigen verweisen wir auf die Anzeige Seite 19 in der heutigen Nummer.

Katalog Flume. Während früher ein Katalog in der Hauptsache dem Juwelier dazu diente, darnach Bestellungen oder Lagerergänzungen vorzunehmen, ist er heute ein wichtiges Hilfsmittel beim Verkauf, denn die Ausstattung der modernen Kataloge unserer prominenten Firmen sind zur Vorlage beim Bedienen der Kundschaft geeignet. Diesen Zweck erfüllt ganz besonders die geschmackvolle Herbstausgabe des Katalogs der Firma Rudolf Flume, Berlin SW 19, Wallstraße 11/12, die einen Hauptwert darauf legt, ihren Katalog von veralteten Mustern freizuhalten, die doch nur unverkäuflich beim Ladengoldschmied liegen bleiben würden. Seitdem die Firma Flume auf Grund gewissenhafter statistischen Aufzeichnungen die Zusammenstellung ihrer Kollektionen in ein System brachte, sind praktisch Ladenhüter ausgeschaltet, und der Einzelhändler erhält nur erprobte neue Muster, die sich glatt verkaufen. Der Katalog zeigt eine außergewöhnliche Fülle von Artikeln, von denen wir nur eine kleine Auslese nennen können: Moderne Durchziehketten, Fasson-, Hänge- und Kavalierketten, Halsketten, Kolliers, Perlketten verschiedener Qualitäten, Ohrringe und Kreolen, Armbänder und sonstiger Armschmuck, Broschen, Ringe aller Art, Manschetten- und Kragenknöpfe, Zigarettenetuis, Streichholzdosen, Bestecke, Gebrauchsartikel, Lorgnetten, Bleistifte, Geschenkartikel in großer Auswahl, Myrtenkränze usw. usw. Aber nicht allein fertige Gegenstände, sondern sämtliche Furnituren und Ersatzteile sind in bester Auswahl vertreten. Eine weitere Abteilung bilden Schaufensterständer, Etalagen, Etuis und Kartonnagen, Schaufenstergestelle und -Bestandteile, hierzu kommen noch die verschiedensten Reklameplakate und Klischees aller Art, wobei besonders solche aus dem Flume-Wettbewerb hervorzuheben sind. Überaus reichhaltig ist die Abteilung Uhrfurnituren und Uhrmacherwerkzeuge sowie die Erreff-Fasson-Gläser für Armbanduhren. Wir empfehlen, sich mit der Firma Flume zwecks Erlangung eines Kataloges in Verbindung zu setzen und verweisen noch auf die Anzeige auf der zweiten Umschlagseite der vorliegenden Nummer.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1244. Welcher Fabrikant liefert sog. Madeiraringe mit aufgelöteten Sternbildern?

Nr. 1245. Wer repariert beschädigte Perlen?

Nr. 1246. Wer liefert Metermaße in Form einer Bonbonniere, 800er Silber, mit Seidenbandmaß, Durchmesser 35 mm, rund, mit Feder und Knopf?

Nr. 1247. Wer kann die nähere Anschrift der Firma Ecklöh, Kunstgewerbliche Werkstatt, mitteilen?

Nr. 1248. Wer ist der Hersteller von versilberten Bestecken, welche folgenden Stempel tragen: im Oval: Monogramm A. P. über Eck gestellt; im kleineren Oval: Haus oder Kirche mit zwei Türmen; im noch etwas kleineren Oval: P.?

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen.

Berlin. Am 1. Oktober konnte die Uhren- und Juwelenfirma C. Jupitz, Potsdamer Straße 22a, ihr 75jähriges Geschäftsjubiläum feiern. Vor etwa 20 Jahren wurde die Firma von der Leipziger Straße nach der Potsdamer Straße verlegt.

Berlin. Der Juwelier und Uhrmacher L. Hanff, Andreasstraße 34, feierte kürzlich das Fest der silbernen Hochzeit.

Düsseldorf. Der Silberschmied Robert Strick aus Kaiserswerth feierte am 15. Oktober 1928 sein 56jähriges Arbeitsjubiläum bei der Fa. Vereinigte Silberwarenfabriken Aktiengesellschaft zu Düsseldorf. Aus diesem Grunde wurde ihm bei der Feier der Vollendung seines 70. Lebensjahres am 30. Oktober 1928 für die geleisteten treuen Dienste ein Glückwunsch- und Anerkennungsschreiben des Reichspräsidenten Exzellenz von Hindenburg überreicht.

Kaiserslautern. Die Firma G. Rocker, Juwelier, bestand kürzlich 80 Jahre.

Hamburg 25. Der Goldschmied Christoph Kay, Anckelmannstraße 48, beging am 10. Oktober das Fest der silbernen Hochzeit.

Kassel. Das Uhren- und Goldwarengeschäft von Gustav Wittneben, Landgraf-Philipp-Platz 3, bestand 40 Jahre.

Linden-Dahlhausen, Krs. Hattingen (Ruhr). Die Uhrmacherei und Goldwarenhandlung Wilmink blickte auf ein 50jähriges Bestehen zurück.

Plauen i. V. Auf ein 40jähriges Bestehen seines Uhren- und Goldwarengeschäftes, verbunden mit Reparaturwerkstatt, konnte der Uhrmachermeister Oskar Männel, Brückenstraße 2, zurückblicken.

Weilheim (Oberbayern). Die Uhren- und Goldwarenfirma Franz Förster feierte ihr 30jähriges Geschäftsjubiläum.

Gestorben

Dresden. Goldschmiedemeister Wilhelm Scharf.

Rostock. Heinrich Blöcker, ehemaliger Goldschmied.

Geschäftseröffnungen.

Berlin. Bartsch & Schneider, Kommanditgesellschaft, Cöthener Straße 46. (Herstellung von Schmuck.)

Bremen. John D. Behrens, Fabriklager der Württemb. Metallwaren-Fabrik Geislingen-Steige, Domshof 12, eröffnete für die westliche Vorstadt Steffensweg 29 eine Filiale. (Geislinger Patent-Bestecke, Gebrauchs- und Geschenkartikel.)

Geschäftsverlegungen.

Dresden. Goldschmied F. R. Bierauer verlegte sein seit 17 Jahren am Altmarkt befindliches Gold- und Silberwarengeschäft nach Augustusstraße 63.

Dresden. Theodor Scholze, Goldschmied und Juwelier, verlegte sein seit 36 Jahren, Schloßstraße 5b, innegehabtes Juwelen-, Gold- und Silberwarengeschäft nach Breite Straße 14.

Beginnt frühzeitig mit Eurer Weihnachtsreklame! - A. Kling

Wer zu jeder Zeit ein gutes Geschäft machen will, ist stets auf dem Sprung und Posten. Er geht in seiner Reklame und Propaganda sowie in seinen Waren- und Schaufensterangeboten nicht nur mit der Zeit, sondern dieser am liebsten um einige gute Schritte voraus. Er versteht es, sich frühzeitig den wechselnden, kommenden Bedürfnissen anzupassen und diese durch seine Angebote beizeiten anzuregen, zu verstärken und zu vermehren.

Dieses Geschäftsprinzip gilt für alle Zeiten und Saisonperioden, ganz besonders aber für das Weihnachtsgeschäft, das in unserer Branche zum guten Teil über den Erfolg des Jahresgeschäftes und über den Ausfall der Jahresbilanz entscheidet. Aus diesem Grunde allein schon muß das Weihnachtsgeschäft frühzeitig eingeleitet und die Nachfrage nach Weihnachtsbedarfs- und Geschenkartikeln schon Wochen vorher angeregt und in Fluß gebracht werden; daher diese Forderung:

Beginnt frühzeitig mit Eurer Weihnachtspropaganda!

Diese Forderung führt uns natürlich zu der Frage: „Zu welchem Zeitpunkt soll nun mit der Weihnachtsreklame begonnen werden?“ Eine Frage, die von den verschiedenen Gewerbetreibenden selbst sehr verschiedenartig beantwortet wird. Die einen wollen es sofort mit dem Monat Dezember eröffnen, andere erst mit Nikolaus, indessen andere es noch weiter hinausrücken und mit den Weihnachtsangeboten erst 10 und 8 Tage vor Weihnachten kommen oder vielleicht überhaupt keine besonderen Weihnachtsangebote machen und sich so jede Mühe ersparen.

Dieser Auffassung, daß man das Weihnachtsgeschäft kaum vor dem Monat Dezember eröffnen kann, möchten wir hiermit entschieden entgegentreten, denn je später mit dem Weihnachtsgeschäft begonnen wird, desto geringer ist das Geschäft und desto kleiner der finanzielle Erfolg. Von diesem Gesichtspunkt ausgehend kann also das Weihnachtsgeschäft nicht frühzeitig genug eingeleitet werden. Daß es bedeutend früher eröffnet und in die Wege geleitet werden kann, als man in den Kreisen unserer Branche allgemein vielfach annimmt, zeigen uns am deutlichsten die Warenhäuser, Galanteriewaren- und Spielwarengeschäfte, die meist schon mit Anfang November Spielwarenausstellungen und Ausstellungen in Geschenkartikeln für Kinder, Damen und Herren veranstalten, um dadurch die Aufmerksamkeit des Publikums frühzeitig genug auf sich hinzulenken, die Verbraucherschaft in ihre Verkaufsräume hereinzulocken, ihnen zu zeigen, was in Geschenkartikeln alles geboten wird und um sie gleichzeitig auch zum Aussuchen und Kaufen zu veranlassen.

So verstehen es die betreffenden Firmen das Weihnachtsgeschäft bereits schon zwei Monate vor dem Fest in die Wege zu leiten, so daß ihnen wohl kaum jemand vorauskommmen kann. Sie wollen dadurch die Interessenten und Käufer beizeiten einfangen und das Weihnachtsgeschäft an sich reißen. Daraus ist ersichtlich, daß die führenden Geschäftshäuser, die ihr Geschäft wirklich verstehen und darauf bedacht sind, eine jede Saison und Gelegenheit voll auszunutzen, in der Praxis wirklich ganz anderer Meinung sind, als die große Mehrzahl derer, die erst im Dezember an das Weihnachtsgeschäft denken.

Uns scheint daher, daß die selbständigen Fach- und Spezialgeschäfte, soweit sie das Weihnachtsgeschäft auch zu ihren Gunsten ausnützen können, von Warenhäusern, Galanteriewarengeschäften und Geschenkhäusern gar manches lernen und übernehmen können. Besonders wertvoll sind insbesondere neben den Ausstellungen in den Schaufenstern die Ausstellungen in Weihnachtsgeschenkartikeln im Innern der Geschäftsräume, weil sie das Publikum in völlig zwangloser Weise in das Geschäft hineinlocken und den Besuchern gleichzeitig allerlei Neuheiten zeigen. Diese Ausstellungen im Innern der Geschäftsräume sind als eine der besten und wirksamsten Propaganda- und Werbemittel speziell im Rahmen des Weihnachtsgeschäftes anzusehen.

U. E. können wenigstens die Geschäfte, die über größere Verkaufsräume verfügen, diesen zweifellos sehr praktischen Gedanken der Ausstellungen von Weihnachts- und Geschenkartikeln sehr wohl übernehmen und gleichfalls solche Ausstellungen unter den Stichworten „Geschenke für die Dame“, „Geschenke für den Herrn“, „Geschenke für die Kinder“ usw. durchführen und damit das Weihnachtsgeschäft frühzeitig in die Wege leiten und forcieren.

Beachtung verdient auch die Methode derjenigen Geschäfte, die ihre Weihnachtsartikel beizeiten besonders gruppieren und aufstellen und dann ihrer Kundschaft durch eine sorgfältigst aufgemachte Ankündigung in der Tagespresse mitteilen, daß die Weihnachts- und Geschenkartikel bereits eingetroffen und in den Geschäftsräumen für sich aufgestellt sind. Hiermit verbinden sie gleichzeitig eine freundliche Einladung und bitten um zwanglose Besichtigung. Eine Methode, die gleichfalls sehr wirksam ist und von allen Geschäften übernommen werden kann, ebenso wie die Geschäftspraxis derjenigen, die bei dieser Gelegenheit besonders darauf aufmerksam machen, daß ausgesuchte und angezahlte Artikel gern bis Weihnachten zurückgestellt werden.

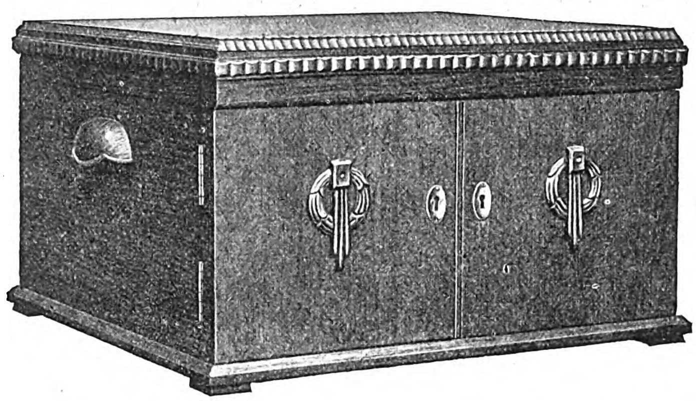
Solche Ankündigungen können im Notfall auch durch Plakate im Schaufenster erfolgen. Allerdings wird die Propaganda- und Reklamewirkung in diesem Falle lange nicht dieselbe sein wie die einer Ankündigung in der Tagespresse, die mit einem Male in so viele Haushaltungen hineindringt und die Aufmerksamkeit einer großen Anzahl Leser mit einem Schlag auf die inserierende Firma hinlenkt.

Im übrigen ist die frühzeitige Einleitung und Eröffnung des Weihnachtsgeschäftes auch in den selbständigen Fach- und Spezialgeschäften des Handels und Handwerks deshalb erforderlich, weil die selbständigen Gewerbetreibenden unbedingt zusehen müssen, daß ihnen die Warenhäuser und übrigen Konkurrenzgeschäfte nicht vorauskommen und sie bei den Weihnachtseinkäufen nicht allzu sehrsehr zurückgesetzt und benachteiligt werden.

Die Kauf- und Warenhäuser, die die Weihnachtssaison deshalb bereits schon mit dem 1. November in die Wege leiten und es dann Woche für Woche weiter zu steigern suchen und mit dem 1. Dezember bereits schon mächtig forcieren, wissen also genau, was sie tun und verstehen es, die Lohn- und Gehaltszahlungen der breiten Schichten rechtzeitig für sich zu nutzen. Auch hierin kann und muß man von diesen Häusern manches lernen, wenn man durch sie nicht allzusehr benachteiligt werden und sich von ihnen das Weihnachtsgeschäft nicht allzusehr aus der Hand nehmen lassen will.

Ebenso verstehen es diese Firmen durchweg ausgezeichnet und weit besser als die selbständigen Gewerbetreibenden, die kauffreudige Stimmung des Publikums durch geeignete Licht- und Schaufensterreklame und stimmungsvolle Aufmachung der Schaufensterauslagen zu mobilisieren, sie immer weiter zu steigern, mit ihr umzugehen und sie zu ihrem eigenen geschäftlichen Vorteil auszunutzen.

So ist denn die zu Beginn unserer Ausführungen aufgestellte Forderung: Beginnt frühzeitig mit Eurer Weihnachtsreklame!



in jeder Hinsicht begründet. Deshalb sollten die selbständigen Gewerbetreibenden nicht länger zögern und die für die Weihnachtszeit und für Weihnachten in Betracht kommenden Geschenkartikel in der einen oder anderen Form im Innern ihrer Geschäftsräume in ihren Ankündigungen, Zeitungsinseraten und Schaufenstern alsbald in den Vordergrund rücken und sie dort mit einem stimmungsvollen Rahmen umgeben, damit sie beachtet und bei der Auswahl der Geschenke und bei den Weihnachtseinkäufen in weitgehendstem Maße mit berücksichtigt werden und Absatz finden.

Wie die Auswahl in Weihnachts- und Geschenkartikeln zu treffen ist und was dem Publikum zum Kauf anzubieten ist, sagen uns klar und deutlich die wirtschaftlichen Verhältnisse. Angesichts dessen, daß man bei uns in Deutschland zurzeit nicht im Geld schwimmt, die Einkommens- und Verdienstmöglichkeiten immer noch beschränkt sind, werden voraussichtlich auch in diesem Jahr die billigeren und nicht allzu teueren Geschenkartikel im Vordergrunde stehen, was jedoch keineswegs heißen will, daß neben dem nicht auch auserlesene Qualitätsware und Luxusartikel gefragt und gekauft werden. Deshalb mit Mut und Zuversicht dem Weihnachtsgeschäft entgegen.

Der II. Internationale Juwelier-Kongreß in Paris. Eigenbericht. (Schluß.)

Der in Amsterdam nochmals mit Nachdruck betonte Vorschlag, mehr allgemeine Reklame für die Produkte der Branche zu machen, hat überall Beifall gefunden. In dieser Beziehung verdient besondere Aufmerksamkeit Englands „Advertising campaign of the national Jeweller's publicity Association", welche den Spruch „Gifts that last" herausbrachte.

Inzwischen schien diese allgemeine Reklame in andern Ländern Schwierigkeiten zu begegnen mit Rücksicht auf das Zusammenbringen der dazu benötigten Gelder, woran beizutragen im Verhältnis zum Umfang der Geschäfte nicht jeder Juwelier, Großhändler oder Fabrikant bereit war.

Eine ausgezeichnete Lösung dafür wurde durch die schweizerische Organisation gefunden. Die Kommission für die Propaganda in der Schweiz stellt Propaganda-Marken käuflich zur Verfügung, welche von Großhändlern und Fabrikanten auf ihre Fakturen geklebt werden und wovon die Kosten für die eine Hälfte vom Lieferanten (Großhändler oder Fabrikant) und die andere vom Abnehmer (Einzelhändler) bezahlt werden. Der Betrag der Marken wird im Verhältnis zum Fakturenbetrag festgesetzt.

Der Beitrag für die Propaganda wird auf diese Weise als eine Umsatzsteuer eingenommen, während der Umsatz unbekannt bleibt, da die Marken durch die Kommission bei verschiedenen Banken deponiert werden, wo sie in jedem Quantum bezogen werden können.

Das Propagandakomitee des „Chambre Syndicale de la Bijouterie, de la Joaillerie et de l'Orfèvrerie" zu Paris hat empfohlen, auch für Frankreich das Schweizer System anzunehmen.

Die in verschiedenen Ländern bisher geführte Propaganda beschränkte sich in ihrer Art auf das betreffende Land und Volk. Es ist die Frage, ob gegenseitige Überlegung nicht zu größerer Ausnutzung der einmal gemachten Spesen führen würde.

Die Vereinfachung des internationalen Handels in Juwelen, Bijouterien, Perlen, Edelsteinen und Gegenständen aus Platin, Gold oder Silber ist besonders heutzutage, wo viele Länder durch Erschwerung der Einfuhr ihre Industrie zu schützen versuchen oder bestimmte Industrien ins Leben zu rufen trachten und wo die Landesfinanzen aus den Einfuhrzöllen eine beträchtliche Einnahme schöpfen, von besonders delikater Art.

Der Fiskus bietet Hand in Hand mit dem Teil der Industrie, der nicht stark genug ist, um unbeschirmt den Stürmen des offenen Marktes zu trotzen eine schwer zu durchbrechende Einheit.

Es ist nicht nötig, darauf näher einzugehen.

Von größerem Interesse ist es, daß führende finanzielle Handels- und industrielle Kreise im Verein mit den tonangebenden Staatsleuten unserer Zeit schon verschiedene Male zu erkennen gegeben haben, daß die Staaten von Europa nur aus einer ökonomischen Zusammenwirkung wirkliche Gesundung und eine neue Blüte erwarten können.

Der Völkerbund und die Internationale Handelskammer sind in diesem Sinne tätig.

Die in der letzten Zeit geschlossenen Übereinkünfte zwischen den verschiedenen Staaten weisen auf die praktische Anwendung genannter Ansicht hin.

Er kann darum weniger ein Angriff auf bestehende Zustände genannt werden, als eine Unterstützung der sich bahnbrechenden Ansicht und eine rechtzeitige Verbreitung im Fachkreis, wenn das Internationale Büro vorschlägt, schon während dieser Konferenz den Inhalt zu erwägen, von einer Konvention zwischen den Staaten betreffs einer Vereinfachung des Handels in Juwelen, Bijouterien, Perlen, Edelsteinen und Gegenständen aus Platin, Gold und Silber.

Das Internationale Büro wird die Wünsche des Faches dem Völkerbund und der Internationalen Handelskammer mitteilen, während die Organisationen ihre Regierungen diesbezüglich unterrichten können.

Gemäß den Besprechungen, die zu Amsterdam abgehalten wurden, als auch aus später zum Ausdruck gebrachten Meinungen sollten als Punkte eines solchen Übereinkommens u. a. folgende in Betracht kommen:

1. Keinerlei Einschränkung durch Ein- und Ausfuhrverbote usw. soll den Handel hindern dürfen.
2. Der Handel in losen Perlen, auch Perlschnüren und losen Edelsteinen muß ganz frei sein.

3. Der auf montierte Perlen und Edelsteine, Juwelen und Bijoux in Platina, Gold oder Silber zu erhebende Zoll darf höchstens 2 Prozent betragen.

4. Der auf Platina, goldene und silberne Gegenstände zu erhebende Zoll darf höchstens 5 Prozent betragen.

5. Gleichheit muß bestehen in den Warentabellen. Abänderungen treten bei den vertragschließenden Parteien zu gleicher Zeit in Kraft.

Die Begriffe für die Benennungen „Mit Gold oder Silber belegt, plattiert, doubliert, Goldfront, vergoldet oder versilbert" werden einheitlich festgestellt werden müssen. (Art. 15, § 2 des des Genfer Vertrages vom 3. 11. 1923.)

6. Die von offiziellen Einrichtungen vorgenommene Prüfung nach dem Gehalt von Platina, goldenen und silbernen Gegenständen soll anerkannt werden, soweit dies aus Stempelzeichen ersichtlich ist und soweit die Zusendung der fraglichen Gegenstände von dem einen Staate nach dem andern unter dem Siegel dieser offiziellen Einrichtungen geschehen ist, unter Anerkennung der Echtheit der Stempelzeichen und der Mitteilung des Gehaltes.

7. Muster, die zu anerkannten Reisekollektionen gehören, wofür Bürgschaftsgelder gezahlt sind und welche komplett wieder ausgeführt werden müssen, sollen weder einer Prüfung noch einer Stempelung unterworfen sein.

Eine vorgenommene Prüfung hat gezeigt, daß ein internationales Informationsbüro für den Großhandel nicht nötig erscheint, da die vorhandenen nationalen Einrichtungen ihren Zweck erfüllen und im übrigen die Auskunftserteilung von befreundeten Firmen die Lücken der Organisationen ausfüllt.

Als eine der Organisationen, die sich dem Informationswesen widmete, ist der Kreditoren-Verein zu Pforzheim besonders zu erwähnen.

In dem herauskommenden „Recueil International" wird eine ausführliche Übersicht der Informations-Organisationen in verschiedenen Ländern gegeben werden.

Seit dem Kongreß zu Amsterdam hat ein internationaler Polizei-Kongreß zu Neuyork stattgefunden, wo der durch den Kongreß zu Amsterdam geäußerte Wunsch für ein direktes internationales Zusammenarbeiten der Polizei der verschiedenen Staaten unter Ausschaltung des diplomatischen Weges Punkt der Besprechung war.

Eine praktische Art der Warnung der Juweliere wird in Wien angewandt. Sobald eine verdächtige Person signalisiert wird, wird in einem roten Briefumschlag allen Mitgliedern des Juwelier-Vereins Mitteilung davon gemacht. Die Briefumschläge liegen stets addressiert bereit, so daß nur der Bericht schabloniert werden muß.

Ein Mittel zum Auffinden der Betrüger und entwendeten Gegenstände ist das Verbreiten von Porträts und Abbildungen auf farbigem Papier, das lose in Fachzeitschriften gelegt wird. Die Kosten werden gewöhnlich von der Polizei, den Versicherungsgesellschaften oder den bestohlenen Juwelieren getragen.

Wie man sieht, ist das Arbeitsgebiet des Internationalen Büros ein umfangreiches.

Nach diesen mit großem Beifall aufgenommenen Ausführungen wurde in die weitere Tagesordnung eingetreten und Referate verlesen, auf die wir noch später zurückkommen werden.

Da naturgemäß eine Vollversammlung nicht geeignet ist, Arbeiten im einzelnen zu leisten, wurden besondere Unterkommissionen eingesetzt, in denen Vertreter einzelner Länder als deren Beauftragte die Arbeiten zu leisten hatten. Diese Unterkommissionen waren einmal für Metalle und Metallfragen, für Perlen und Edelsteine und für sonstige Fragen eingerichtet. Daß diese Kommissionen ausgezeichnete Arbeit zustande gebracht haben, sieht man aus den Beschlüssen, die am Mittwoch nachmittag in der Schlußsitzung des Kongresses vom Präsidenten zur Verlesung gebracht und vom Kongreß mit Beifall einstimmig angenommen wurden. Wir behalten uns vor, in die Auswertung der einzelnen Beschlüsse noch einzutreten, jedoch lassen wir vorerst einmal sie im Wortlaut folgen:

I. Perlen und Edelsteine.

1. Beschluß.

Perlen, deren Bildung künstlich durch Menschenhand verursacht wurde, müssen beim Verkaufe obligatorisch unter dem Namen „Zuchtperlen" und auf den Fakturen in gleicher Weise ohne irgendwelche andere Bezeichnung bezeichnet werden. Der Name „Feinperlen" oder einfach „Perlen" (welche nach den ständigen Handelsgebräuchen von selbst den Namen „Fein" voraussetzt) darf nur ausschließlich für natürliche Perlen gebraucht werden.

2. Beschluß.

Bezugnehmend auf die schweren Unannehmlichkeiten, welche den Perlenhändlern infolge des allzu kleinen Lochdurchmessers in den Perlen entstehen, spricht der Kongreß den Wunsch aus,

1. der Durchmesser des in eine Perle geborten Loches soll mindestens $^{3}/_{10}$ Millimeter betragen;

2. ist diese Bedingung nicht beobachtet worden, so hat der Verkäufer den Käufer davon zu benachrichtigen, widrigenfalls der Käufer berechtigt ist, $2^{1}/_{2}$% des Gewichtes der Ware abzuziehen;

3. alle Organisationen, die dem Internationalen Büro angeschlossen sind, werden ihre Mitglieder durch Rundschreiben auffordern, von jetzt ab Perlen nur dann anzunehmen, wenn sie auf die angegebene Weise gebohrt sind.

II. Rubin.

Der Kongreß empfiehlt den Fachorganisationen in allen Ländern, zu bestimmen, daß die Bezeichnung „Rubin" ohne Nebenbezeichnung ausdrücklich und ausschließlich dem Birma-Rubin eingeräumt wird. Bei allen Rubinen, deren Ursprung nicht Birma ist, muß die Herkunftsbezeichnung zwangsläufig angegeben werden.

Die Kommission schlägt dem Kongreß vor, auch für die anderen Edelsteine und Halbedelsteine Bezeichnungsnormen festzulegen.

III. Platin.

Platin, das für die Schmuckwarenherstellung verwendet wird, muß einen Mindestfeingehalt von 950/000 teiligem reinen Platin enthalten.

Iridium allein ist in diesem Sinne dem Platin gleichzustellen.

Es ist erwünscht,

1. daß international eine Fehlergrenze von 5/000 Teilen bestimmt wird;

2. daß in den Ländern, in denen eine staatliche Kontrolle der Platinerzeugnisse nicht besteht, die Hersteller solcher Platinerzeugnisse den Buchstaben P in Blockschrift sichtbar anbringen. Dieser Stempel darf nur auf reinen Platinwaren angebracht werden.

Die Delegierten Englands und der Tschechoslowakei erklären, daß sie sich bei Erzeugnissen des Edelmetallgewerbes für eine Mindest-Platinzusammensetzung von 950/000 einsetzen werden.

Gold.

Der Kongreß ist der Ansicht, daß alle Länder einen einheitlichen Goldgehalt für die Golderzeugnisse einführen.

Er spricht den Wunsch aus, daß Schweden und Portugal den Gold-Feingehalt auf 750/000 Teile herabsetzen und daß England statt des 15 Karat das 14 Karat einführt.

Der Kongreß beschließt, eine Kommission zu ernennen, die die Frage des Charakters und der gesetzlichen Regelung des Golddoublés prüfen und dem nächsten Kongreß ein Referat darüber erstatten soll.

Die Mitglieder dieser Kommission werden durch das Internationale Büro bestimmt.

IV. Vereinheitlichung des Feingehalts für Silber.

Der Internationale Kongreß empfiehlt zur internationalen Regelung des Feingehalts für Silberwaren 835/000 und 925/000.

Dabei ist es den Ländern, die einen höheren Feingehalt haben, freigestellt, diesen höheren Gehalt auch weiterhin zu führen.

Für die Fabrikation der Uhrengehäuse bleibt bis auf weiteres der Feingehalt von 800/000 bestehen.

V. Regelung der Bezeichung für Waren aus unedlem Metall.

Um zu vermeiden, daß die Bezeichnungen Silber, Gold und Platin fälschlicherweise in Verbindung mit anderen Benennungen gebracht werden, was nur eine Irreführung des kaufenden Publikums hervorrufen kann, empfiehlt der Kongreß, für Gegenstände aus unedlem Metall Bezeichnungen zu wählen, in welchen der Begriff „Edelmetall“ ausgeschlossen ist.

Zum Beispiel würde der Kongreß empfehlen, für versilberte Ware das Wort „Plet“ in Anwendung zu bringen.

Der Kongreß bittet die Fachzeitschriften, in ihren Inseraten alle derartigen irreführenden Bezeichnungen zu unterlassen und nur solche Benennungen zu bringen, welche jeden Irrtum ausschließen. Er weist die Fachorganisationen darauf hin, daß es ihre Pflicht ist, in gleicher Weise gegen diese Mißstände vorzugehen.

Bei der Einführung neuer Feingehaltsgesetze wünscht der Kongreß, daß die von ihm vorgeschlagenen Feingehalte zu gesetzlichen Feingehalten erhoben werden sollen, ferner, daß es verboten sein soll, unter der Bezeichnung „Edelmetall“ Waren anzubieten, welche in Gehalten fabriziert sind, die unter den festgesetzten Gehalten liegen.

Der Kongreß ernennt eine Kommission zum Studium der in den verschiedenen Ländern gesetzlich anerkannten Feingehalte.

Diese Kommission setzt sich zusammen aus je einem Fachvertreter von Deutschland, Frankreich, England, Italien und der Schweiz.

VI. Propaganda.

1. Die Situation in unserer Industrie und im Handel, speziell die Interessen unserer Fachgeschäfte verlangen eine gemeinsame Aktion und Förderung des Warenabsatzes in unserer Branche. Als eines der wichtigsten Mittel zur Erreichung dieses Zieles betrachtet der Internationale Juwelierkongreß vom 15.—17. Oktober in Paris in Übereinstimmung mit dem ständigen Büro in Voorschoten eine anonyme Propaganda zugunsten der Uhren-, Juwelen-, Bijouterie- und Silberwarenbranche. Er erklärt eine solche Aktion als eine der dringendsten und wichtigsten Aufgaben der Fachorganisationen.

2. Die Propagandamethoden und Propagandamittel sollen jedem Land vorbehalten bleiben. Von der Überzeugung ausgehend, daß eine auf einheitlicher Basis angelegte Propagandaaktion einen größeren Wirkungsgrad haben muß, als unter Umständen sich widersprechende Einzelaktionen verschiedener Länder, wäre es wünschenswert und notwendig, sich über folgende Richtlinien zu verständigen.

Für die Finanzierung der Propagandaaktion wird allen dem Internationalen Büro angeschlossenen Organisationen das auf der Umsatzbelastung basierende schweizerische Finanzierungssystem zur Einführung empfohlen. Eine internationale Vereinheitlichung des Propagandaabgabesatzes wäre empfehlenswert.

3. Den dem Internationalen Büro angeschlossenen Ländern wird empfohlen, sofort eigene Propagandaorganisationen ins Leben zu rufen.

4. Zur Förderung der Propagandaaktion steht das Internationale Büro zu Voorschoten als Informationsstelle zur Verfügung. Der Kongreß erwartet, daß alle Organisationen in den interessierten Staaten ihr Propagandamaterial regelmäßig dem Internationalen Büro einsenden, das seinerseits dieses sammelt und von Zeit zu Zeit darüber Bericht erstattet.

VII. Versicherungsfragen.

Die Kommission für Versicherung ersucht die Delegierten, Herren E. Meister, Zürich, und W. Altmann, Berlin, sämtliche Versicherungsarten auszuarbeiten.

Zu diesem Zwecke werden die Fachorganisationen der Länder ersucht, die bei ihnen bestehenden Gesetzesbestimmungen über das Versicherungswesen unverzüglich dem Internationalen Büro einzusenden, sowie ihre Wünsche zu den verschiedenen Versicherungsarten zu formulieren. Die Kommission wird gebeten, an Hand dieser Unterlagen dem Internationalen Büro rechtzeitig bis zur nächsten Internationalen Konferenz Vorschläge zu machen, die eine internationale einheitliche Redigierung der Policen bezwecken.

VIII. Metrisches Karat.

Die Internationale Konferenz drückt

1. mit Rücksicht darauf, daß es im allgemeinen Interesse des Handels mit Edelsteinen liegt, wenn alle Länder ein einheitliches Gewicht annehmen;

2. mit Rücksicht darauf, daß bis jetzt die folgenden 22 Staaten den Gebrauch des metrischen Karats von 200 Milligramm angenommen haben: Belgien, Bulgarien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Holland, Irland, Italien, Japan, Mexiko, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Schweiz, Siam, Sowjet-Rußland, Spanien, Tschechoslowakei, Vereinigte Staaten

den Wunsch aus, daß das metrische Karat offiziell angenommen wird, von den Staaten, die bisher den Gebrauch noch nicht obligatorisch gemacht haben.

IX. Internationale Übereinkünfte, die den Handel zwischen den Staaten erleichtern sollen.

Im Interesse des Weltfriedens ist die Beseitigung von allen Behinderungen, die der freien Handelsentwicklung zwischen den einzelnen Staaten entgegenstehen, die erste zu erstrebende Maßnahme.

Um zu diesem Ziel zu gelangen, stellt die Internationale Konferenz die Forderung auf, zu einer Einigung über die endgültige Abschaffung der den Import oder Export beengenden Maßnahmen zu schreiten.

Um dieses Resultat zu erreichen, fordert die Konferenz eine einheitliche Tarifbezeichnung in den verschiedenen Ländern.

Sie erklärt sich zum Schluß mit den Entschlüssen einverstanden, die vom Amsterdamer Kongreß betreffs der §§ 6 und 7 gefaßt wurden.

X. Organisationsvorschlag.

Der Kongreß hält es für unbedingt notwendig, daß in jedem Lande eine gemeinsame Stelle der Verbände, Vereinigungen, Klubs, Gremien und Genossenschaften der Juwelen-, Gold- und Silberwaren sowie der Uhren-branche gebildet wird.

Der Zweck dieses Komitees wäre, unter den verschiedenen Berufsgruppen, das sind: Fabrikanten, Erzeuger, Grossisten, Einzelhändler, Händler, Juweliere und Uhrmacher, Eintracht und Harmonie zu bringen und alle den Gesamtstand betreffenden Fragen gemeinsam zu lösen. Dieses Einheitskomitee wäre eine Art Spitzenorganisation, die die Wünsche der ein-

zelnen Korporationen zu berücksichtigen hätte, ohne diesen untergeordnet zu sein.

Ihr Ziel wäre etwa auftretende Differenzen unter den einzelnen Berufsgruppen zu schlichten, sowie gemeinsame Fragen gegenüber Behörden, Ämtern usw. zu vertreten.

In dieses Einheitskomitee wären von jeder Korporation je zwei Delegierte zu entsenden. Diese Delegierten, welche das Plenum bilden, wählen aus ihrer Mitte einen engeren Ausschuß, in welchem jedoch nur je ein Delegierter jeder Korporation Sitz und Stimme hat. Aus diesem Ausschuß wäre dann ein Arbeitsausschuß zu konstituieren, welcher aus höchstens sieben Mitgliedern bestehen soll.

Der Hauptzweck des Einheitskomitees soll aber, abgesehen von der Wahrung der Brancheninteressen im eigenen Lande, die Förderung der internationalen Arbeit durch Einhaltung und Durchsetzung der vom Internationalen Kongresse gefaßten Beschlüsse sowie die Aufrechterhaltung der ständigen Verbindung mit dem Internationalen Büro in Voorschoten sein.

Sämtliche Delegierte werden aufgefordert, in ihrem Lande für die Schaffung einer derartigen Einheitsorganisation zu wirken und dem Internationalen Büro in Voorschoten über den Erfolg ihrer Bemühungen bis spätestens 31. Januar 1929 zu berichten.

Des weiteren beschloß der Kongreß, den nächsten Kongreß 1930, einer Einladung der englischen Juweliere folgend, diesen in London stattfinden zu lassen. Im Jahre 1929 soll lediglich eine Delegiertenversammlung im Haag möglichst im Monat Mai veranstaltet werden, die die Aufgabe hätte, in die Besprechung und die Auswertung der jetzt gefaßten Beschlüsse einzutreten.

Nachdem der Kongreß die Gelegenheit genommen hatte, Herrn Begeer den Dank zum Ausdruck zu bringen, wurde der zweite Internationale Juwelierkongreß von seinem Präsidenten mit den Worten des Dankes geschlossen. Spectator.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Wieder stand innerhalb der Berichtszeit Kupfer im Mittelpunkt der Bewegung, doch kann man auch seit einer Woche etwa ein zunehmendes Interesse für Zinn beobachten. Die Preissteigerung hat sich bei beiden Metallen fortgesetzt. Die Verbraucher haben, besonders am Kupfermarkt, außerordentlich viel gekauft, während bei Zinn mehr spekulative Machenschaften des englischen Handels maßgebend sind. Die Lage in der metallverarbeitenden Industrie ist eine ungleichmäßige. In Amerika ist die Konjunktur gut, während in Deutschland die Metallwirtschaft sehr stark von dem inzwischen ausgebrochenen Eisenkonflikt beeinflußt wird.

Am Kupfermarkt hat die Haussestimmung angehalten. Die Erklärung der deutschen Vertreter des internationalen Kupferkartells über die Lage hat nicht den geringsten Einfluß auf die Preisbewegung und die Umsatztätigkeit ausgeübt und die Verbraucher kaufen vorläufig einmal weiter. Sie befürchten, vielleicht nicht mit Unrecht, daß man nicht weiß, ob Kupfer nicht weiter in die Höhe klettern wird. Das Kupferkartell setzte innerhalb der Berichtszeit zunächst den Preis von 16 auf 16,25 Cents herauf. Man erwartet aber an den deutschen Plätzen eine noch weitere Erhöhung. In Amerika ist der offizielle Verkaufspreis, der am 26. Oktober 15,75 Cents betrug, auf 16 Cents gestiegen und die deutsche Elektrolytkupfervereinigung hat den Richtpreis von 149,25 auf 151,75 M. gemäß der Erhöhung des Kartellpreises heraufgesetzt. In England ist Elektrolyt sogar noch teurer geworden, und zwar ist es von 74 Pfund zuerst auf $74^1/_4$ Pfund und später auf $75^1/_4$ Pfund gestiegen. An den Rohkupfermärkten war das Geschäft ungleichmäßig. Man kann sogar

in Berlin und in Hamburg vorübergehend eine Geschäftsstille beobachten. Jedenfalls ist der Handel für Kupfergeschäfte im Augenblick nicht sehr interessiert.

An den Zinnmärkten war eine starke spekulative Tätigkeit der Händler zu beobachten, und trotz der ungünstigen statistischen Lage sind die Preise so stark in die Höhe gegangen, daß wir während der letzten Monate Rekordkurse erreicht haben. Nach Feststellungen der Firma Strauß & Co. betrugen die sichtbaren Weltvorräte am 30. Juni 16 326 Tonnen, am 31. August 18 308 Tonnen, am 31. Oktober 20 438 Tonnen. Wir können also auf Grund der Steigerung der Erzausbeuten in den verschiedenen Gebieten des Bergbaues und der Vergrößerung der Hüttenerzeugung eine ununterbrochene Steigerung der Weltbestände feststellen. Der Verbrauch war ungleichmäßig. In den Monaten August und September war er in den Vereinigten Staaten und in Europa ein sehr guter, während er für den vergangenen Monat an den amerikanischen Märkten einen fühlbaren Rückgang aufzuweisen hat. Diese beiden wirtschaftlichen Momente haben aber für die Preisbildung während der letzten Wochen keine Bedeutung gehabt. Neuyork notierte am 26. Oktober $48^1/_2$ Cents und am 9. November $49^3/_4$ Cents. Die englischen Preise für Standardzinn waren an den gleichen Tagen per Kasse und 3-Monatslieferung $221^1/_4$ zu $220^1/_4$ Pfund bzw. $231^1/_4$ zu $224^3/_8$ Pfund. Der Hamburger Preis ist von 447 auf 458 M. gestiegen, ohne daß eine Besserung des Geschäfts eingetreten ist.

Die Preise für Metallhalbfabrikate sind infolge der Steigerung der Rohkupferpreise während der Berichtszeit bei den meisten Gruppen, insbesondere bei Kupfer und Messing, weiter gestiegen. Die Verkaufskonventionen des Einzelhandels stellen sich im Durchschnitt: für Aluminiumbleche, Drähte und Stangen auf 253 M., für Aluminiumrohre auf 250 M., Kupferbleche 211 M., Kupferschalen 266 M., Kupferdrähte und -Stangen 178 M., Kupferrohre 216,75 M., Messingbleche, -Bänder und -Drähte 165 M., Messingstangen 144 M., Messingrohre 193 M., Messingkronenrohr 228 M., Tombak 205 M., Neusilber 317 M., Schlaglot 185 M. Diese Notierungen sind als sogenannte Grund- und Richtpreise anzusehen, auf die jeweils die entsprechenden Zuschläge erhoben werden. Das Geschäft selbst hat sich trotz festerer Preistendenz nicht gebessert. Im Verkehr zwischen Handel und Verbrauchern werden nur kleinere Bestellungen erledigt, da sich die mittleren und kleinen Unternehmungen nur auf den Einkauf der unbedingt erforderlichen Mengen beschränken. Auch im Export ist ein leichter Rückgang zu verzeichnen.

An den Edelmetallmärkten stand innerhalb der Berichtszeit Platin im Mittelpunkt der Bewegung. Nach fast monatelanger stabiler Notierung ist nämlich in den letzten Tagen in England eine Herabsetzung des offiziellen Preises von 17 auf 16 Pfund vorgenommen worden, was man als eine Korrektur des schon sehr lange schwachen Platinmarktes ansehen kann. Der offizielle Börsenpreis war im übrigen schon lange nicht mehr maßgebend, da man Material, und zwar sowohl Abfälle als auch Bleche oder geschmolzenes Material billiger kaufen konnte. Das Angebot an den ausländischen Märkten in Platin und Platinmetallen ist zurzeit so groß, daß infolge der immerhin nicht großen Nachfrage unter Berücksichtigung der Konstellation in der Platinwirtschaft ein Preisdruck eintreten mußte. Bei den Plänen, die die Sowjet-Regierung in bezug auf den weiteren

Ausbau der Platinproduktion hat, kann man auch im Laufe der Zeit mit neuen Preisreduzierungen rechnen. Bekanntlich will der Ural-Platintrust auf eine Jahresproduktion von rund 200 000 Unzen kommen. Für das vergangene Jahr dürfte die Ausbeute sich in Rußland auf ungefähr 160 000 bis 170 000 Unzen stellen, so daß die Differenz, die erarbeitet werden muß, gar nicht so groß ist. Für die nichtrussischen Produzenten wird die Lage, wie schon mehrfach erörtert, komplizierter. Am Goldmarkt hat sich die Tendenz nicht verändert. Die Abschwächung des Sterling-Kurses bringt ganz automatisch eine fortgesetzte Abwanderung von größeren Goldmengen aus England nach Amerika und nach dem Kontinent mit sich. Die Reichsbank war wieder größerer Käufer und konnte ihre Goldvorräte vermehren. Was den Konsum angeht, so ist ebenso wie bei Platin auch eine ungleichmäßige Nachfrage festzustellen. In Deutschland ist in Anbetracht der guten Beschäftigung der Industrie bei allen drei Edelmetallrohstoffen die Nachfrage etwas besser. Am Silbermarkt ist die Lage unsicher. Das Spekulationsinteresse des fernen Ostens hat nachgelassen und der Verbraucher deckt nur die unbedingt erforderlichen Mengen. Der Markt erhält seine beste Stütze durch die Zurückhaltung der amerikanischen Produzenten. Die Großhandelspreise für Feinmetalle waren folgende: Neuyork Silber am 26. Oktober $58^3/_8$ Cents, am 1. November $57^5/_8$ Cents, am 9. November $57^7/_8$ Cents. Platin 73 bis 76 Dollar. Vorübergehend verlangt man für Bleche auch 78 Dollar. Iridium 280—300 Dollar. London: Silber am 26. Oktober $26^{13}/_{16}$ zu $26^{15}/_{16}$ d für Loko und Lieferung. Am 8. November $26^{11}/_{16}$ zu $26^3/_4$ d. Platin 15—16 Pfund. Für Abfälle und geschmolzenes Material erzielt man höchstens 14 Pfund. Iridium 57—60 Pfund. Palladium 10—$10^1/_2$ Pfund. Hier ist eine merkliche Abschwächung eingetreten. Gold ist stabil und notiert 84 sh $11^1/_2$. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit zirka 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 26. Oktober 79,50 zu 81 M., am 1. November ebenfalls 79,50 zu 81 M. und am 8. November 79 zu 80,50 M. je Kilo. Platin 9,50 bis 11 M. je Gramm. Für Abfälle erzielt man im Durchschnitt höchstens 8,75—9 M. Technisch reines Platin kostet dagegen immer noch ungefähr 11 M. je Gramm. Feingold 2,80—2,83 M. je Gramm.

Die Gesamtwirtschaftslage des Handelskammerbezirks Pforzheim im Oktober

war wie im Vormonat infolge der saisonmäßig lebhaften Beschäftigung der Hauptindustrie (Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie) gut. Die Zahl der Arbeitslosenunterstützungsempfänger ist von 618 auf 536, die der Krisenunterstützungsempfänger von 177 auf 154 gesunken. Die Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie war in allen ihren Zweigen gut und infolge der meist mit kurzen Lieferfristen erteilten Aufträgen wegen mangels an Facharbeitern vielfach auch mit Überstunden beschäftigt. Der Zahlungseingang war nach wie vor schleppend. Der deutsche Markt zeigte die vor Weihnachten übliche Belebung bei nach wie vor schlechter Zahlungsweise. In Kleinsilberwaren war das Geschäft mit dem Großhandel teilweise schwach, da Aufträge infolge der Zurückhaltung der Kundschaft anscheinend nur bei bereits erteilten Bestellungen gegeben wurden. In kuranten Goldwaren befriedigender, in Juwelenringen dagegen nur schwacher Umsatz infolge Zurückhaltung der Kundschaft gegenüber Einkäufen von Gegenständen in höherer Preislage. Das Ausfuhrgeschäft nach Übersee hat wegen der vorgerückten Saison schon wieder nachgelassen, während das europäische Ausland noch Nachbestellungen erteilte. In der Uhren- und Uhrgehäusefabrikation nach wie vor befriedigender Beschäftigungsgrad. Feinversilberte Metallwaren waren gut und zur Ausführung dringender Aufträge mit Überstunden beschäftigt. Ausreichender Auftragsbestand für volle Beschäftigung noch in der nächsten Zeit, wenn auch der Eingang neuer Aufträge nachgelassen hat und die Geschäftslage auf dem deutschen Markt unter Berücksichtigung des nahenden Weihnachtsgeschäfts bemerkenswert ungünstig ist. Zahlungsweise nach wie vor sehr schleppend. Auch schwer versilberte Tafelgeräte und Bestecke hatten volle Beschäftigung bei gutem Auftragseingang.

Paris (9. November).

Die Stille hält an. Man ist noch sehr beunruhigt und daher besonders in Bankkreisen sehr vorsichtig im Kreditgewähren.

Am geschliffenen Markt sind große Steine von vier und sechs Gräns in besonders schönen Qualitäten noch immer gefragt. Man zahlt dementsprechende Preise. Fantasie ist gut unterzubringen, wenn es der gewünschten Größe und Qualität entspricht. Die minderen Sorten finden nicht leicht Abnehmer.

Der Rohmarkt ist fest. Gute Ware wird selten und die Preise haben die Neigung, noch weiter zu steigen.

Interessant ist die Feststellung, daß durch die Einfuhrbelastungen hauptsächlich kleine Brillanten und Melees betroffen werden. Diese Taxe wird um so drückender empfunden, weil ja durch sie nicht eine einheimische Industrie geschützt werden soll, was gewöhnlich der Zweck eines Einfuhrschutzzolles zu sein pflegt; denn das Rohmaterial ist nur aus dem Ausland zu beziehen. Darum kann man es verstehen, wenn die Interessenten nach London und anderen Plätzen gehen, wo sie billiger einkaufen können, da man dort diese Belastung des Luxushandels nicht kennt.

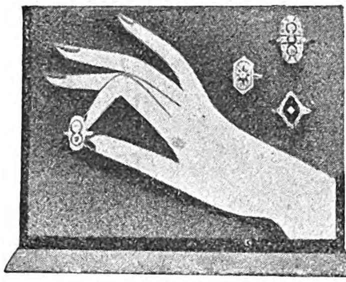
Am Perl- und Farbsteinmarkt wäre zu vermelden, daß ein hiesiges Haus fast den ganzen diesjährigen Fang der indischen Perlfischerei erworben hat. Man spricht von einem Betrag von hundert Millionen Franken. Einige Auslandskäufer weilten hier, fanden aber nicht, was sie suchten. Smaragden sind in ausgesuchten Qualitäten sehr rar. Nunmehr haben auch die großen Käufe und Versteigerungen begonnen. Unter anderem erzielte ein Smaragd von 8,74 Karat 16 400 Frs. pro Karat. Eine Brillantkette mit einem Hänger aus besonders schönen Brillanten brachte 464 000 Frs. Eine Perlkette, die aus 180 feinen, runden, cremefarbigen Perlen bestand und 349,50 Gräns wog, brachte 79 500 Frs. Ein Anhänger aus einem Brillanten von 3 Karat, der wieder von Brillanten umgeben war, erzielte 314 000 Frs., und ein einzelner besonders schöner Brillant in Smaragdschliff, der 6,77 Karat wog, 18 300 Frs. pro Karat. Eine Kette aus schönen runden, in Platin gefaßten Brillanten mit einem ebenfalls mit Brillanten besetzten Anhänger ging für 126 000 Frs. fort.

Amsterdam (10. November).

Der Umsatz ist noch befriedigend; aber doch kann man ein Nachlassen der Kauflust feststellen. Dies gilt sowohl für roh als geschliffen. Auch der Ausländerbesuch ist etwas bescheidener geworden. Trotzdem lassen die Fabrikanten noch stark arbeiten, so daß sich ziemliche Vorräte ansammeln und andererseits die Arbeitslosenziffer gering ist. Die Preise sind — beeinflußt durch die lustlose Stimmung — für alle Artikel etwas nachgiebiger geworden.

Am geschliffenen Markt ist Nachfrage nach Viergräner. Melees waren anfangs schwer abzusetzen, doch fanden sich später wieder Interessenten. Kleinbrillant war gewünscht. Große Steine waren noch immer favorisiert, während die Kauflust für Fantasie merklich nachgelassen hat. Die minderen Sorten fanden Käufer. In Rosen war befriedigender Umsatz.

Am Rohmarkt ist das Geschäft normal. Es ist reichliches Angebot in alluvialer Ware. Fantasie-Modelle waren gefragt, Baguettes weniger. Auch feine, blaue Steine waren gewünscht. Melees fanden ebenfalls Käufer, während die minderen Sorten schwerer unterzubringen waren. In Industrieware war der Umsatz gering. Eine Fühlungnahme mit amerikanischen Fachleuten ergab, daß man für die nächste Zeit, trotz der Wahlen, noch mit keinem Abbau der Einfuhrzölle rechnen kann. Laut Bekanntgabe des amerikanischen Konsulats waren die Ausfuhrziffern im Oktober aus den Niederlanden nach den Ver-



einigten Staaten: geschliffene Diamanten, 16 352 Karat, im Werte von 1 663 418 Dollar; roh, für 4761 Karat, im Werte von 83 895 Dollar; Industrieware, für 4206 Karat, im Werte von 29 824 Dollar und Puder, für 2584 Karat, im Werte von 1341 Dollar. Nach den Philippinen wurden ausgeführt an geschliffenen Diamanten, 25 Karat, im Werte von 1329 Dollar.

Antwerpen (10. November).

Die Stimmung ist weniger belebt als in den vorangegangenen Wochen. Dementsprechend ist auch die Kauflust geringer. Nachfrage ist nach großen Steinen von 4 Karat und höher. Man kann schon von einer kleinen Hausse hierfür sprechen. Die Fabrikanten sind noch vollauf beschäftigt. Beeinflußt wurde das Geschäft durch erneute Zahlungsschwierigkeiten. Auch aus Neuyork wurden zwei größere Zahlungseinstellungen berichtet.

London (8. November).

Der Markt ist sehr belebt und die Preise fest. Alle Sorten sind unterzubringen. Etwas Mangel herrscht in den hochwertigen Qualitäten, besonders in Steinen über ein Karat. Die Fabrikanten haben vollauf zu tun.

Aus Südafrika wird berichtet, daß das Syndikat jetzt die Errichtung seiner Schleiferei beschleunigen will und weiterhin, daß die Union aus der Diamantenindustrie einen Zuschuß von ungefähr $2^1/_2$ Millionen Pfund Sterling zu den Staatsfinanzen erhält. Etwas Unruhe bewirkten die Alarmnachrichten aus Namaqualand über die Entdeckung neuer Diamantenfelder von riesenhaften Ausmaßen. Wohl hat man verschiedene Felder, die auch ganz ergiebig sind, gefunden; aber journalistische Phantasie hat es etwas übertrieben. Einerseits gehören, speziell in Namaqualand, die meisten Felder dem Staat und andererseits hat es die Regierung jederzeit in der Hand, durch die Machtbefugnisse, die ihr die Precious Stones Bill einräumt, regulierend in jeder Situation eingreifen zu können, so daß die in Händlerkreisen aufgetauchten Befürchtungen, daß der Markt durch eine erneute Überschwemmung mit alluvialen Diamanten, wie im Jahre 1927, aus dem Gleichgewicht gebracht werden könnte, grundlos sein dürften. Die Zeit, wo jeder regellos suchen und verkaufen konnte, ist endgültig vorbei.

Geschäftliche Mitteilungen

Uhr und Mode betitelt die bekannte Anker-Präzions-Uhren-Fabrik „Eterna" ihren neuen Faltprospekt, der in vornehm ansprechender Weise einen gedrängten Überblick über die „Eterna"-Fabrikate gestattet. In kurzem treffendem Telegrammstil werden die Vorzüge der einzelnen Erzeugnisse hervorgehoben und die Abbildungen sind geeignet, diese Vorteile zu unterstreichen. So springt besonders ins Auge das vornehme Ebenmaß der „Eterna"-Herren- und Kavalieruhren, die Eleganz und Stabilität der „Eterna"-Sportuhr, das Raffinement der „Eterna"-Luxusuhr, die vornehme Schlichtheit der „Eterna"-Gebrauchsuhren, die Präzision der Reiseuhren und die formvollendeten „Eterna"-Tischuhren, die sich in stilvoller Harmonie dem Zimmer einfügen. Die Fabrik „Eterna" ist ja in Fachkreisen als äußerst leistungsfähig bekannt und muß ganz besonders die Zuverlässigkeit dieser Fabrikate hervorgehoben werden. Der Verkauf der Uhren für Deutschland liegt in den Händen der Uhren-en gros-Firma Arthur Fanta, Berlin SW 68, Charlottenstraße 14.

Dürr-Eckener-Medaille. Die Stuttgarter Metallwarenfabrik Wilh. Mayer und Frz. Wilhelm, Stuttgart, Rotebühlstraße 119 B bringt eine bronzene Kunstmedaille mit den beiden Führern der Friedrichshafener Zeppelin-Werft, Dr. Ing. Ludwig



Dürr und Dr. Hugo Eckener, heraus, die wir in natürlicher Größe zur Abbildung bringen. Die Rückseite trägt neben einer Umrißabbildung des „L. Z. 127" die Inschrift: „Immer beharrlich zum Wohle des Vaterlandes. 1928." Die Medaille wirkt sehr vornehm in ihrem matten kupfrigen Bronzeton und die Ausführung läßt die Meisterhand erkennen.

Auslandsverbindungen

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 124. Britisch-Indien. Juwelierfirma in Meerut sucht Verbindung mit deutschen Fabrikanten oder Exporteuren und bittet um Einsendung von Katalogen.

Nr. 125. Britisch-Indien. Importfirma in Bombay bittet um Einsendung von Katalogen nebst Preisen über alle Arten Uhren, Gold- und Silberschmuck, Geschenkartikel usw.

Bücherbesprechungen

Gmünder Kunst, Band VI: Die Johanneskirche zu Gmünd von Walter Klein. Mit 95 Abbildungen und Tafelbildern. 1928. H. L. Brönner's Druckerei (Inh. W. Breidenstein) Frankfurt/M.

Ohne Frage hat sich der geschätzte Verfasser, Prof. Walter Klein, Direktor der Staatl. Höheren Fachschule für Edelmetall-Industrie in Schwäb. Gmünd, mit dem vorliegenden Werk ein hohes und bleibendes Verdienst erworben. Gewidmet ist dieser sechste Band der Gmünder Kunstbücher dem Gedächtnis von Stadtpfarrer Anton Pfitzer (geb. 1818, gest. 1892), dem begeisterten Freunde kirchlicher Kunst. Neben dem bedeutendsten Kunstdenkmal Gmünds, dem Heiligenkreuzmünster, das in dem Werke Dr. Anton Nägele's eine eingehende Würdigung gefunden hat, ist die St. Johanneskirche kaum weniger bedeutsam, und es ist deshalb zu verwundern, daß alle weitergehenden Untersuchungen und Vorarbeiten fehlen. Der Verfasser fühlt sich daher zu dem Hinweis verpflichtet, daß seine Arbeit nur einen Versuch darstellt und erwartet, daß die aus dem zum Teil noch ungeklärten Ursprung der Formen gezogenen Folgerungen auch manchen Widerspruch erfahren werden. Dies müssen wir natürlich Berufenen überlassen und können nach der fesselnden Lektüre des Werkes nur ganz besonders hervorheben, daß dasselbe mit tiefem Verständnis und liebevollem Eindringen in die Materie in tiefschürfender Weise geschrieben ist, so daß jeder Freund kirchlicher Kunst das Buch hochbefriedigt aus der Hand legen wird. Die vielen mit Sorgfalt ausgewählten Abbildungen geben dem Werk einen ganz besonderen Wert und lassen in dem Verfasser den feinen kunstsinnigen Führer erkennen, dessen Leitung man sich gern anvertraut. Wir wünschen dem Buch, das sich würdig ähnlichen Werken des Verfassers anreiht, die ihm gebührende Verbreitung in kunstinteressierten Kreisen und machen unsere Leser darauf aufmerksam, daß dasselbe auch durch unseren Verlag bezogen werden kann.

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen.

Gmünd. Der Silberwarenfabrikant Herr Otto Walter feierte am 22. Oktober seinen 80. Geburtstag. Er stammt aus Klein-Sussen (Oberamt Göppingen). Mit seinen 80 Jahren ist er noch verhältnismäßig sehr rüstig. Er ist der älteste tätige Fabrikant in Gmünd und wahrscheinlich in ganz Württemberg.

Gestorben

Pforzheim. Unerwartet erhalten wir die Nachricht, daß Herr Ferdinand Eppler, Professor an der Badischen Kunstgewerbeschule in Pforzheim, nach schwerem Leiden im 67. Lebensjahre verschieden ist. Der Entschlafene war als unser Mitarbeiter unseren Lesern kein Unbekannter, und noch in unserer Nummer 21 vom 6. Oktober d. J. konnten wir einen Bericht „Stimmungsbild zum Reichsverbandstag aus Oberstein-Idar" bringen. Wir werden dem Dahingegangenen ein ehrendes Angedenken bewahren.

Geschäftseröffnungen.

Augsburg. Karl Braun, Kunstgewerbesalon, Königsplatz, Handel mit Bijouterie-, Gold- und Silberwaren sowie kunstgewerblichen Gegenständen aller Art.

Barmen-Wichlinghausen. Fritz Keßler eröffnete Wichlinghauser Straße 130 ein Uhren- und Goldwarengeschäft.

München. Johann V. Wüst, Herstellung und Vertrieb religiöser und kirchlicher Reproduktionen, Preysingstraße 24 II.

Münster i. W. Bernhard Lühr, Goldschmied, eröffnete Ecke Dom- und Michaelisplatz 3 ein Juwelen-, Gold- und Silberwaren-Spezialgeschäft, verbunden mit eigener Werkstatt.

Geschäftsverlegungen.

Essen. Juwelier Wiemeyer verlegte sein Geschäft vom Börsenhause nach dem Burgplatz (Lichtburg).

Aus dem
WERKUFA
WERK- UND FACHBUND
DEUTSCHER EDELSCHMIEDE E. V.
Geschäftsstelle: Berlin W 8, Ritterstr. 96 — Teleph.: Moritzplatz 705

Mitteilungen der Geschäftsstelle

Wir bitten nochmals umumgehende Einsendung der noch restierenden Beiträge, andernfalls nunmehr die Einziehung durch Nachnahme erfolgt.

Rund ums Fachzeichen

Wenn wir vor kurzem darüber berichten konnten, wie unser Fachzeichen in Kollegenkreisen aufgenommen wurde, so dürfen wir dem heute noch hinzufügen, daß unser Fachzeichen nicht nur in Deutschland die Anerkennung, die ihm gehört, gefunden hat, sondern daß es auch aus Nachbarstaaten angefordert wird. Wie weit sich dies noch auswirken kann und wird, sei im Augenblick dahingestellt. Jedenfalls beweisen aber diese Anforderungen, wie unsere Arbeit im Interesse des Faches beachtet und bewertet wird. Wenn wir dies zu den bereits gebrachten Mitteilungen über unser Fachzeichen bekanntgeben, so müssen wir insbesondere noch darüber berichten, wie das Publikum, d. h. unsere Kundschaft das Fachzeichen wahrnimmt und auslegt. Hierzu kurz wiederum einige Mitteilungen aus dem Kollegenkreise. Kollege K. in R. berichtet folgendes:

Von einem kurzen Ausgang zurückkehrend, stelle ich mich vor mein Fenster, vor dem gerade ein Pärchen Aufstellung genommen hat. Ich habe Gelegenheit, einen kurzen Dialog mit anzuhören:

Sie: „Ach, sieh mal, Fritz, was ist das für ein Schild (deutet mit dem Fingerchen auf das Fachzeichen)?"

Er (lesend): „Gold- und Silberschmiede-Fachzeichen, aha, Schatz, das ist hier ein Gold- und Silberschmied. Richtig, hier steht es ja auf dem Firmenschild: W. K....., Goldschmiedemeister. — Das ist jedenfalls ein Geschäft, welches seine Waren selbst herstellt."

Nach einer weiteren Betrachtung der Auslage entfernt sich das Pärchen.

Nach etwa einem Monat, als mir die Episode, die mich an und für sich wirklich erfreute, bereits aus dem Gedächtnis entschwunden war, betritt ein junges Paar meinen Laden. Während der Begrüßung und beim Anknüpfungsgespräch erkenne ich die Kunden als das Paar wieder, welches seinerzeit vor meinem Schaufenster das angeführte Zwiegespräch gehabt hatte. Was wird gekauft? Die Gegenstände, die für unsere angehende Kundschaft zunächst in Betracht kommen: Die Trauringe! Dazu ein Verlobungsgeschenk, das in einem sehr netten Halsschmuck bestand, und wem verdanke ich dies sicherlich? Dem Fachzeichen!

Mit kollegialem Gruß W. K.

Herr E. in B., der ein Werkstattgeschäft hat, gibt uns folgendes bekannt:

Ich habe das Fachzeichen an der Eingangstür meines Geschäftslokals angebracht und war offen gestanden begierig, ob jemand hiervon Notiz nehmen würde. Schon beim Anmachen wurde mir von einer Hausbewohnerin gesagt: Ach, das ist aber ein hübsches Schild! Nachdem ich ihr die nötige Aufklärung darüber gegeben hatte, fand sie volles Verständnis für die ganze Sache.

Ein anderer Bekannter, der das Zeichen sofort erblickte, prägte das Wort: Innungszeichen. Ich mußte ihn belehren, daß die Zugehörigkeit zu einer Innung nicht unbedingt maßgebend sei, daß der betreffende das Fach aber unbedingt gelernt haben muß. Dieses Zeichen können jedenfalls nur Fachleute führen, so erklärte ich ihm weiter. Ich habe jedenfalls in der kurzen Zeit, in welcher das Fachzeichen an meiner Eingangspforte prangt, nur feststellen können, daß das Publikum demselben jede Beachtung schenkt und bei genügender Aufklärung auch volles Verständnis dafür zeigt.

Mit kollegialem Gruß verbleibe ich
H. D. E....

Kollege W. in N. schreibt uns kurz:

Seitdem ich überall an geeigneter Stelle das Fachzeichen führe, kann ich feststellen, daß die Kundschaft demselben die regste Aufmerksamkeit schenkt.

Das genügt mir zunächst, weiteres werde ich schon veranlassen, damit ich auch finanzielle Vorteile erziele.

Mit Gruß....

Kollege D. in L. teilt uns mit:

Ich hatte vor kurzem einen direkten Erfolg durch das Fachzeichen, indem ich durch dieses ein Geschäft über 110 Mark verbuchen konnte. Die Unkosten, die ich bisher durch das Fachzeichen gehabt habe, waren dreimal verdient usw.

Mit den besten Grüßen G. D.

Und so, verehrte Kollegen, liegen uns noch eine Anzahl Berichte vor. Es steht nun bei Ihnen, von dem Gebrauch zu machen, was der „Werkufa" hier zum besten des Gold- und Silberschmiedes geschaffen hat. Nach bekannten Erfahrungen steht fest, daß eine Marke, wie sie ja das Fachzeichen darstellt, von durchschlagendem Erfolg ist und richtig zur Auswirkung gebracht wird, wenn die Ware bzw. die Arbeit daraufhin verkauft und geliefert wird.

Wir geben hiermit wiederum bekannt, daß das Fachzeichen, welches gesetzlich geschützt ist, nicht nur von unseren Mitgliedern, sondern von jedem Kollegen geführt werden kann. Die Bedingungen, die sich an den letzteren Fall knüpfen, sind ohne weiteres von jedem erfüllbar. Wir sind gern bereit, auf alle Anfragen die entsprechenden Auskünfte zu geben.

Ortsgruppe Berlin

Achtung! Achtung!

Hiermit laden wir alle Kollegen samt ihren verehrten Angehörigen und Bekannten zu dem am 19. Januar 1929 in den „Kammersälen", Berlin SW, Teltower Straße, stattfindenden Kostümfest

„Die Nacht der Edelsteine"

herzlichst ein. Weitere Mitteilungen folgen. Kartenverkauf demnächst.

Ortsgruppe Berlin des Werk- und Fachbundes
Deutscher Edelschmiede E. V. Bruno Exner, Vors.

Bericht über die Versammlung am 24. Oktober 1928 in der Alten Geheimratskneipe, Jerusalemer Straße 7.

Der Vorsitzende Kollege Exner eröffnet um 20.30 Uhr die Versammlung und begrüßt die Erschienenen.

Da infolge der Jahresversammlung das Protokoll der letzten ordentlichen Generalversammlung verspätet in den Fachzeitungen erschien, wird dasselbe vom Schriftführer verlesen.

Nach Abänderung eines Satzes, der wie folgt lauten soll: „Den Äußerungen des Kollegen Donath treten verschiedene Kollegen entschieden entgegen", wird dasselbe genehmigt.

Unter Punkt 2 wird der Kollege Gruner, Birkenstraße 18, aufgenommen.

Unter Punkt 3 schlägt der Vorsitzende vor, nur jeden zweiten Monat eine Mitgliederversammlung abzuhalten, und für die ausfallenden Versammlungen eine zwanglose Zusammenkunft, auf

welcher aber auch Fachfragen behandelt werden sollen, stattfinden zu lassen. Kollege Kurt Neumann befürwortet diesen Antrag. Die Erledigung dieser Angelegenheit wird dem Vorstand überlassen.

Der Vorsitzende gibt sodann bekannt, daß die bekannte Tresor-Angelegenheit mit Herrn Ledermann in der nächsten Woche erledigt wird.

Vom Vorstandstisch wird sodann noch auf das am 19. Januar 1929 stattfindende Stiftungsfest hingewiesen, welches wieder in den Kammersälen unter dem Titel „Die Nacht der Edelsteine" als Kostümfest steigt.

Ein Brief des Hauptvorstandes, der den Ausschluß eines Mitgliedes bekannt gibt, wird verlesen.

Hierauf gibt der Vorsitzende einen Bericht über die Jahresversammlung. Er bemerkt, daß ein gedruckter Bericht durch die Zeitungen bereits jedem Kollegen vorliegt. Seine Ausführungen erstrecken sich daher insbesondere auf die Vorstands- und Ausschußsitzung.

Kollege Eichendorf weist auf einen Punkt des Jahresberichtes hin, welcher besagt, daß in einer bekannten Großstadt durch fünf Orts-Organisationen eine erhebliche Über-Organisation herrsche. Er ist der Meinung, daß durch diesen Satz insbesondere die Berliner Innung getroffen werden soll. Kollege Esdohr erwidert ihm, daß in dem Geschäftsbericht nur eine nackte Feststellung der Tatsachen ohne jeden Kommentar stehe, und dieses Recht muß jedem Berichtschreiber doch wohl zustehen. Kollege Esdohr führt weiter aus, daß durch eine zweckentsprechende Organisation in Berlin für alle Kollegen Vorteile geschaffen werden können. Vor allen Dingen wäre es unbedingt möglich, Kräfte und Geld damit zu sparen.

Der Briefkasten enthält eine Frage nach einem Emailleur. Ein solcher wird hierauf genannt. — Eine Anfrage nach dem jetzt geltenden Steuerabzug für Gehilfen wird ebenfalls beantwortet. Um 23,30 Uhr schließt der Vorsitzende sodann die Versammlung.

Bruno Exner, Vors. Hugo Zeckler, Schriftf.

Aus Innungen und Vereinen

Uhrmacher-, Goldschmiede-, Juwelier-, Graveur- und Optiker-Zwangsinnung Gleiwitz-Hindenburg, Oberschlesien.

Am 12. November 1928 hielt unsere Innung die fällige Quartalversammlung in Gleiwitz, Haase's Gaststätte, ab. Trotz der Wichtigkeit der Tagesordnung war der Besuch nicht so zahlreich wie erwartet wurde. Um $4^1/_2$ Uhr eröffnete Herr Obermeister Wollnitza die Sitzung und nach Verlesen der letzten Niederschrift sprach Herr Gewerbeoberlehrer Polte von der Berufsschule (Fachklasse der Uhrmacher und Goldschmiede) Hindenburg, Oberschlesien, über das Thema: „Schule und Handwerk". Redner verbreitete sich über die Notwendigkeit einer besseren theoretischen Ausbildung der Uhrmacher- und Goldschmiedelehrlinge und machte den Vorschlag, die Arbeit der Schule durch Hausarbeit der Lehrlinge, die vom Lehrmeister und vom Lehrer regelmäßig kontrolliert werden, zu ergänzen. Gleichzeitig brachte er die Anregung die Lehrlingszwischenprüfung, die bisher nur praktische Arbeit berücksichtigte, auch nach der theoretischen Seite hin auszubauen und zu erweitern. Hiermit würde der Lehrling systematisch auf einen guten Erfolg bei der Gehilfenprüfung vorbereitet werden. Diese Vorschläge fanden nach längerer Debatte allgemeine Zustimmung. Anschließend an diese Aussprache bewilligte die Innung für Anschaffung von Lehrmitteln für den Rest dieses Jahres den Betrag von 50 Mark.

Hierauf gab der Herr Obermeister Wollnitza, der nach langer Krankheit die heutige Sitzung wieder persönlich leitete, die Eingänge des Zentralverbandes bekannt und bat die Anwesenden, die Schmuckreklame, die vom 25. November bis zum 2. Dezember stattfindet, besonders zu beachten und ihre Schaufenster demgemäß einzurichten. Die Innung hat genügend Schaufensterplakate bestellt und können die Herren Kollegen solche beim Herrn Obermeister abholen.

Nun wurden die neugedruckten Nachträge zum Statut an die erschienenen Mitglieder verteilt.

Bei der nun folgenden Vorstandswahl wurden die ausscheidenden Herren wiedergewählt. Es sind dies die Herren Obermeister Wollnitza, Hindenburg-Oberschl., Uhrmachermeister Franz Rotter, Hindenburg-Biskupitz, Kassenführer und Optikermeister Lorenz Büttner, Gleiwitz, Beisitzer.

Weiter wurde festgestellt, daß anläßlich des am 9. September stattgefundenen Innungsjubiläums die Innung an den Gräbern der zwei verstorbenen Obermeister Thämel und Hellwig durch eine Kommission Kränze niederlegen ließ. Den zum 25jährigen Innungsjubiläum ernannten Ehrenmitgliedern Basalek und Kraya, Gleiwitz, Bienias und Radleinsky, Hindenburg, sowie den Jubilaren der Innung, den Herren Wollnitza, Kraya, Ludwig, Tomalla, Moskwa, Ludwig, Bache, Kraya, Gebauer wurden die entsprechenden Diplome und Urkunden überreicht. Herr Uhrmachermeister Johannes Poerschke, Gleiwitz, sprach dem Herrn Obermeister Wollnitza den Dank der Innung aus. Ferner wurde in gleicher Weise für seine besonderen Verdienste im Interesse der Innung Uhrmachermeister Ernst Alker ausgezeichnet. Als ein besonderes Zeichen des Dankes überreichten die Vorstandsmitglieder einen von ihnen gestifteten Schreibtischsessel. Herr Obermeister Wollnitza dankte für die Anerkennung seiner Arbeit, die er gern im Interesse der Kollegenschaft geleistet hat und weiter zu leisten verspricht. Nur bitte er, alle Fachgenossen mitzuhelfen, um die Mängel, an denen unser Gewerbe leidet, abzustellen. Nur durch engen Zusammenschluß können wir etwas erreichen. Nur Einigkeit macht stark.

Weiteres lag nicht mehr vor und wurde die Sitzung um $7^1/_2$ Uhr geschlossen. Die nächste Sitzung findet im Januar 1929 in Hindenburg, Oberschlesien, statt.

Freie Vereinigung der Juweliere, Gold- und Silberschmiede zu Breslau E. V.

Vierteljahres-Versammlung verbunden mit Lichteganz-Feier am 15. 10. im Schultheiß-Ausschank, Matthiastr. 203.

Anwesend die Herren: Bischoff, F. Heinrich sen., Goritzka, G. Püschel, F. Guttentag, Roßdeutscher, Kobusch, F. Heinrich jr., Milke, Hampf, Burgund, Reiß, A. Schubert, Gerstmann, Skade, Adolf, Tschöpe, Merz, P. Buchmann, Holdt, Günther, E. Püschel und als Gast Herr Heimann.

Die Verlesung des Protokolls erübrigte sich, da dieses im Fachblatt veröffentlicht worden ist. Die Versammlung erklärte sich mit der Fassung einverstanden.

Herr Fritz Guttentag berichtete über den Provinzial-Verbandstag in Görlitz. Besonders hervorzuheben war, daß Herr Georg Püschel einen Vortrag über die Arbeiten des Reichsverbandes hielt, und daß sich die Goldschmiede-Innung in Glogau dem Reichsverbande und Provinzial-Verbande wieder angeschlossen hat.

Über den Reichsverbandstag in Oberstein berichtete Herr Th. Goritzka. Er hob besonders hervor, welchen großen Nutzen jeder Goldschmied hat, wenn er sich an den Reichsverbands-Tagungen beteiligt. Den Kollegen wurde dort eine umfangreiche, überaus seltene und sehenswerte Ausstellung von Edelsteinen und Halb-Edelsteinen gezeigt, wie sie wahrscheinlich nie wieder zusammenkommen wird.

Herr Th. Goritzka hob besonders hervor, daß der Reichsfachausschuß sich für jährliche Prüfung der Lehrlinge entschieden hat, wodurch eine bessere Ausbildung der Lehrlinge erzielt werden soll.

Die Kürzung des Reichsverbandstages um einen Tag hat sich nicht als praktisch erwiesen. Die nächsten Reichstagungen sollen in Kassel und Hanau stattfinden. Es wird dringend empfohlen, dafür beizeiten Propaganda zu machen.

Ferner gab Herr G. Püschel einen Bericht über die in Oberstein stattgefundenen Verhandlungen des Reichsverbands-Direktoriums. Besonders machte Herr Püschel aufmerksam auf das große Interesse, daß der Reichsverband auch den Werkstattgoldschmieden entgegenbringt. Über die Jahresprüfungen der Lehrlinge entspann sich eine Debatte, an der die Herren Roßdeutscher, Goritzka, Püschel, Adolf und Buchmann beteiligt waren.

Herr Bischoff berichtete über eine Werbung, die unsere Freie Vereinigung auf einer Veranstaltung des Hausfrauen-Vereins ausgeführt hat. Die gesamte damit verbundene Arbeit leistete Herr und Frau Bischoff und Frau Goritzka. Herr Georg Püschel machte nochmals die Versammlung mit den Werbeveranstaltungen des Reichsverbandes bekannt. (Kleinere und größere Hefte, Plakate und Abzeichen für das Schaufenster.) Herr Bischoff erwähnte noch, daß im nächsten Jahre der Provinzialverbandstag in Breslau stattfindet. Er schlägt vor, die Lichteganz-Feier dieserhalb nächstes Jahr ausfallen zu lassen.

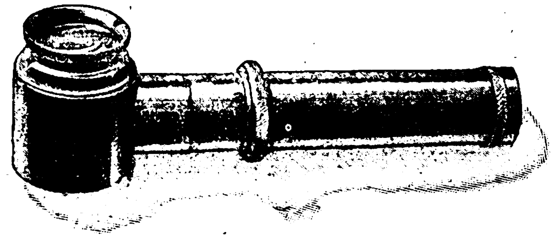
An der darauffolgenden Lichteganz-Feier nahmen insgesamt 29 Personen teil. Sie bestand wie üblich im Preiskegeln, gemeinsamem Abendbrot und Vorträgen und hielt die Mitglieder viele Stunden beisammen.

gez. G. Bischoff, H. Roßdeutscher.

Geschäftliche Mitteilungen

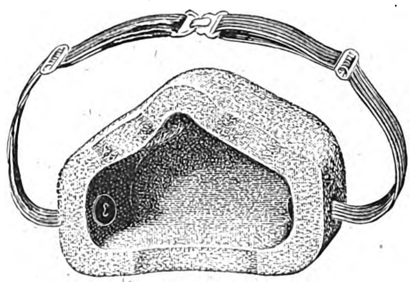
Bedeutsame Neuheiten. Die Firma Wilhelm Woeckel in Leipzig, Rosentalgasse 11, versendet soeben einen Nachtrag zu ihrem Hauptkatalog 1927, der verschiedene begrüßenswerte Neuheiten enthält, die wir auch zum Teil schon besprochen haben. Ganz besondere Beachtung verdient die gesetzlich geschützte Ultralupe, deren Alleinverkauf der Firma Woeckel übertragen ist. Die Einrichtung der Lupe, daß sie unabhängig vom Tages- oder Lampenlicht ihre eigene ultrablaue elektrische Lichtquelle besitzt, bedeutet gegenüber den seither im Gebrauch

gewesenen Lupen einen ganz wesentlichen Fortschritt, wovon wir uns persönlich überzeugen konnten. Am Griff der Lupe ist eine Drehvorrichtung zur Einstellung des elektrischen Lichtes, die Lupe leuchtet also von innen heraus selbsttätig, wodurch das Untersuchungsobjekt viel klarer zu erkennen ist, wie mit



Ultralupe

jeder anderen, von außen kommenden Lichtquelle. Die ultrablaue Birne liefert ein Licht ähnlich dem Tageslicht bei bedecktem Himmel. Die im Griff untergebrachte kleine Batterie stellt eine Normalbatterie dar, wie sie in jedem Fachgeschäft, selbst in der kleinsten Stadt, immer vorrätig ist. Eine zweite



Gummischwamm-Respirator

Neuheit ist der Gummischwamm-Respirator für Poliseusen, der hygienisch von hohem Wert ist. Der Respirator wird in Wasser oder Essigwasser eingetaucht, ausgedrückt und ist dann gebrauchsfertig. Ohne die Atmung zu hemmen, ohne Wärme zu erzeugen, schließt er Mund und Nase hermetisch ab und schützt vor Einatmung von Staub und schlechter Luft.

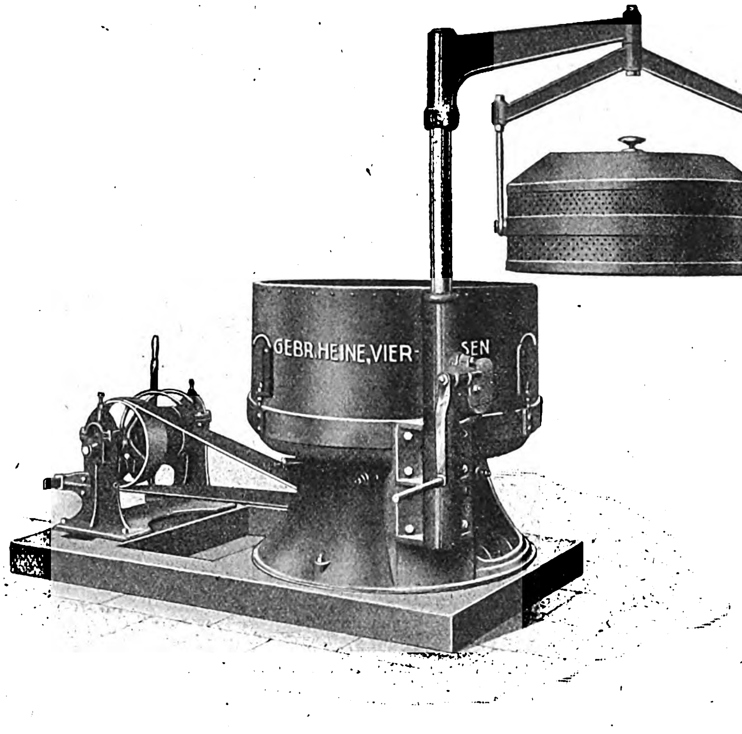
Besteckkatalog. Die Firma C. B. Schroeder in Düsseldorf bringt auch dieses Jahr in Gestalt eines handlichen Heftchens einen Verkaufskatalog über schwerversilberte (90) Tafelbestecke heraus, der dem Juwelier als Unterstützung seiner Verkaufstätigkeit willkommen sein dürfte. Die in sauberen Druck auf Kunstdruckpapier wiedergegebenen Abbildungen stellen eine Auswahl der beliebtesten Muster der Qualitätsmarke C. B. S. dar, die sich in über 3 Jahrzehnten als erstklassiges Fabrikat erwiesen hat. Besonders sei noch darauf aufmerksam gemacht, daß bei Tafel-, Dessert- usw. -Messern ein Lockerwerden der Klingen ausgeschlossen ist, da dieselben mit einer Metallkomposition nach eigenen Verfahren eingegossen sind.

Die Bedeutung der Zentrifugen für die moderne Industrie.

Die Bedeutung der Zentrifugen ist für die moderne Industrie viel größer, als vielleicht der Nichtfachmann anzunehmen geneigt ist. Sie dienen zum Entölen, Trocknen, Verzinnen usw. von Metallteilen und Massenartikeln aller Art sowie zum Entölen von Putzmaterialien. Diese gesteigerte Verwendung der Zentrifugen ist erst in den letzten Jahrzehnten erfolgt. Sie wurde überhaupt möglich durch Schaffung zweckmäßiger Sonderkonstruktionen und Vervollkommnung der bereits im Gebrauch be-

findlichen Schleudermaschinen. Besonders hat sich seit mehr als 40 Jahren die Maschinenfabrik Gebr. Heine in Viersen (Rheinland) dieses Industriezweiges angenommen. Um einen Begriff von dem Wesen der Zentrifuge zu bekommen, sollen im folgenden einige Maschinen aus dieser Fabrik etwas näher geschildert werden.

Bei den modernen Schnell-Arbeitsmaschinen in der Metallindustrie, besonders bei den sog. Automaten, wird eine beträchtliche Menge Schmier- und Kühlöl gebraucht, das zum größten Teile an den Metallteilen und Metallspänen hängen bleibt. Früher ließ man das Öl einfach abtropfen, doch liegt es auf der Hand, daß dies ein sehr unvollkommenes Mittel ist, denn es dauert lange, bis das spez. leichte Öl seinen Weg durch die Metallteile gefunden hat. Eine Menge Öl bleibt dabei in den Spänen und dergl. zurück, geht also verloren. Da greifen nun die sog. Separatoren ein. Wie ein solcher Separator aussieht, erkennt der Leser an der beigegebenen Abbildung. Der Apparat trennt das Öl in denkbar kürzester Zeit von den Metall-



teilen und -Spänen, und zwar so vollständig, daß nur ein fettiger Hauch zurückbleibt. Er ist kaum wahrnehmbar, genügt aber doch, um die Rostbildung zu verhüten. Derselbe Apparat dient deshalb auch mit Vorteil zum Einfetten von metallenen Gegenständen, ferner zum Verzinnen und Lackieren bzw. Färben. Dabei werden die zu behandelnden Teile in die Lauftrommel gefüllt; diese taucht man in ein entsprechendes Bad, hebt sie heraus und versetzt sie in Umdrehung. Dadurch wird alle überschüssige Flüssigkeit abgeschleudert und es bleibt nur eine dünne, gleichmäßige Schicht Lack oder dergleichen an den Stücken. Die lackierten Gegenstände brauchen nur im Ofen nachgetrocknet zu werden.

Weiter dienen solche Separatoren zum Abschleudern des bei der Herstellung oder Reinigung von Metallteilen gebrauchten Wassers. Dadurch wird das veraltete, viel Zeit raubende und kostspielige Trocknen der Metallteile mittels Sägespänen vermieden. Außerdem kann man mit den Separatoren Putzmaterialien aller Art, Putzwolle, Putztücher und dergl. entölen.

Man hat auch Zentrifugen mit Heißlufterzeugern und zweckentsprechenden Ventilatoren verbunden. Sie haben sich zum schnellen gründlichen Trocknen von Massenartikeln aller Art, von Knöpfen, Nadeln, Schnallen, Stock- und Schirmfurnituren, Metallteilen für elektrische Apparate, Schnallen, Näpfchen, Hülsen, Münzen, Medaillen usw. vorzüglich bewährt. Außer der Ersparnis des früher verwendeten Sägemehls und von mehreren Arbeitskräften fällt es noch sehr ins Gewicht, daß die Metallteile ihren ursprünglichen Glanz vollkommen wiedererlangen, da der heiße Luftstrom jede Spur von Feuchtigkeit wegtrocknet.

Die zum besonderen Zweck der Entölung von Putzmaterial aller Art konstruierten Entölungs-Zentrifugen schleudern das Öl aus der Putzwolle, den Putzfäden und Tüchern und geben sowohl das Öl wie das Putzmaterial dem Betrieb zum wiederholten Gebrauch zurück. Die Menge dieses zurückgewonnenen Öles ist sehr bedeutend, da gut ölhaltige Putzwolle bis zu 50% ihres Gewichtes und mehr Öl enthält. Diese kurze Charakteristik der Tätigkeit der Zentrifugen mag hier genügen, um die Bedeutung dieser Apparate auch dem Nichtfachmann klar zu machen.

Die illustrierte Liste Gebr. Ott, Hanau, Ausgabe 1928/29.

Die illustrierte Hauptliste 1928/29 der Firma Gebr. Ott, Hanau, liegt der Redaktion vor. Wir erfassen gern die Gelegenheit, dieses inhaltreiche Buch einer kurzen Besprechung zu würdigen.

Man erwartet in Fachkreisen von der bekannten Werkzeug- und Maschinenfabrik Gebr. Ott, Hanau, bei Ausgabe ihrer Listen stets eine Leistung, die eine vorteilhafte Note verdient. Mit der Neuausgabe der Liste 1928/29 werden diese Erwartungen voll und ganz erfüllt. Das Buch ist nicht nur eine Preisliste im bekannten Sinne, sondern zugleich ein wertvolles Nachschlagebuch aus der Praxis für die Praxis. Es ist durchsetzt mit wertvollen Winken und Ratschlägen.

So wird zum Beispiel an bildlichen Wiedergaben, die durch Text ergänzt sind, gezeigt, wie nach neuestem System Perlschnüre aufgefädelt werden; wie man sie verknotet und Endspiralen zum Schutz der Perlen befestigt.

Es ist ferner dem Buche eine Tabelle zur Gewichtsbestimmung gefaßter Steine beigegeben. Hier werden also keine Waren angeboten, sondern kostenlos Ratschläge erteilt und Tabellen zur Benutzung freigegeben. Sie machen das Buch also zugleich zum Hilfs- und Nachschlagebuch für die Werkstatt und den Laden, das man oft und gern zur Hand nimmt.

An anderer Stelle (Gravierabteilung) lesen wir, wie man Gravierungen klar und deutlich übertragen kann, ohne eine gekaufte Abdruckmasse zu benutzen.

Man gewinnt den Eindruck, daß es der Firma Gebr. Ott darauf ankommt, Erfahrungen der Allgemeinheit zugänglich zu machen, wie sie sie an einem Industrieplatz wie Hanau reichlich zu sammeln Gelegenheit hat. Sie vertieft damit ganz ohne Zweifel die engen und guten Beziehungen zu ihrem Kundenkreis und erweitert ihn. Das, was hier erwähnt ist, sind nur ganz wahllos herausgegriffene Beispiele, die einen Teil vom Ganzen bilden.

Das Buch bekommt seinen besonderen Wert dadurch, daß es eine Unmenge praktischen Neuheiten enthält. Die technischen Errungenschaften der letzten Jahre, so zum Beispiel die der Elektrizität, sind für die Edelschmiede in reichem Maße ausgenutzt worden. Wie aus dem Buche zu entnehmen ist, unterhält die Firma im eigenen Hause auf ihrem ausgedehnten Grundstück Marktplatz bis Französische Allee auch Fabrikbetrieb, in dem ständig in enger Zusammenarbeit mit den Industrieplätzen neue Maschinen, Werkzeuge, Bedarfsartikel ausgearbeitet werden. Jedes Halbjahr bringt neue Schmuckmoden und Silbergerät; jedes neue Modell macht neue Maschinen und Hilfswerkzeuge erforderlich. Hier sieht man, daß und wie mit der Zeit gegangen wird.

Beim Durchblättern des Buches fällt die schlichte, einfache Druckanordnung, unter Vermeidung aller Superlative auf. Alles Nebensächliche tritt im Interesse der Übersichtlichkeit zurück. Langatmiger Text wird häufig durch Depeschenstil ersetzt, der in knapper Sprache das sagt, worauf es ankommt. Musterbeispiele der Übersichtlichkeit sind die Zusammenstellungen der Feilen, der Stichel, der Polierartikel u. a. m.

Ganz neue Wege mit bezug auf Übersichtlichkeit und Klarheit werden beim Kapitel Schmucksteine und Perlen be-

schritten. Ein Blick genügt bei diesen vielseitigen Artikeln, um das, was man sucht, sofort zu finden.

Hilfsartikel, Fournituren in edlem und unedlem Metall in gleicher Übersichtlichkeit geordnet bilden den Schluß.

Das Äußere des Buches ist würdig und schön. In diesem 200 Seiten mit etwa 3000 Illustrationen steckt ein großer Fleiß.

Wir schließen uns dem Wunsch an, der im Vorwort ausgesprochen ist und der die Hoffnung ausdrückt, daß auch dieser Ausgabe 1928/29 in gleicher Weise der befriedigende Erfolg der Anerkennung im Kundenkreis beschieden sei, wie den vielen vorausgegangenen Büchern, die seit dem 88 jährigen Bestehen der Firma zur Ausgabe gelangt sind.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Trotzdem sich die Konjunktur innerhalb der metallverarbeitenden Industrie in Europa, speziell in Deutschland, infolge des Eisenkonfliktes verschlechtert hat und wahrscheinlich aus diesem Grunde für die nächste Zeit mit einem geringeren Metallverbrauch in Deutschland gerechnet werden muß, hat sich die Preisbefestigung für Zinn fortgesetzt und zum ersten Male nach wochenlanger Depression ist auch eine Befestigung der Zinkpreise eingetreten. Im allgemeinen muß man aber sagen, daß bei den meisten Metallen die Preisentwicklung nicht der statistischen Lage entspricht, denn ohne Rücksicht auf die Steigerung der Vorräte und der Erzeugung sind die Kurse erhöht worden.

Am Kupfermarkt ist eine Heraufsetzung des Kartellpreises nicht vorgenommen. Der Preis des Kartells ist unverändert 6,25 Cents und New York notierte für Prompt und Termin Elektrolyt 16 Cents. Die deutsche Elektrolytkupfernotierung stellte sich bis zum 22. November auf $151^{3}/_{4}$ M. Sie wurde am 23. November auf $151^{1}/_{2}$ M. ermäßigt.

An den Zinnmärkten haben sich die Preissteigerungen fortgesetzt. Der Kurs für Lokozinn stellte sich in New York am 10. November auf $49^{3}/_{4}$ Cents, am 17. November auf $50^{1}/_{4}$ Cents und am 23. November auf $52^{1}/_{4}$ Cents. Durch eine solche Entwicklung sind die höchsten Kurse seit vielen Monaten erreicht worden, trotzdem sich die Vorräte von Monat zu Monat steigerten und der Konsum entschieden seit Anfang Oktober schlechter kaufte als in den Monaten August und September. Der Preis für Standardzinn wurde in London am 9. November mit $231^{1}/_{4}$ zu $224^{3}/_{8}$ Pfund, am 16. November mit $229^{1}/_{4}$ zu $224^{1}/_{2}$ und am 23. November mit $235^{3}/_{8}$ zu $232^{1}/_{8}$ Pfund Sterling für Kasse und 3-Monatsware angegeben. Die Verschiffungen aus den Straits und Malaienstaaten waren ebenso wie aus Bolivien außerordentlich groß während der letzten Wochen. Die Spekulation aber bestimmt die Preise. Der Hamburger Preis ist von 458 auf 470 M. bis zum 22. November gestiegen. Trotz höherer Preise waren die Umsätze nicht größer.

Im Gegensatz zu den Neumetallen kann man an den Edelmetallmärkten für Platin und Silber nicht von einer Belebung des Geschäfts innerhalb der Berichtszeit sprechen. Die leichte Zunahme der Nachfrage nach Gold, Silber und Platin in Deutschland wird voll und ganz ausgeglichen durch einen verminderten Konsum der Luxuswarenbranche in England und den Vereinigten Staaten. Nur der Goldmarkt behielt auch im Auslande seinen belebten Charakter und die Preise sind unverändert stabil. Außerordentlich günstig hat sich die Produktion in Transvaal entwickelt. Die Ausbeute betrug im Juni 862 363 Unzen, im Juli 867 211, im August 891 863, im September 857 731 und im Oktober 897 720 Unzen. Mit dem Ergebnis des Monat Oktober ist die höchste Produktion seit längerer Zeit festzustellen und man kann damit rechnen, daß die Welterzeugung im laufenden Jahre die Produktion des Jahres 1927 noch übersteigen wird. Die Abwanderung von Gold aus England nach Europa bzw. nach Amerika hielt während der Berichtszeit infolge des schwachen Standes der englischen Valuta an. Die Goldreserven der Deutschen Reichsbank haben sich vergrößert. Am Platinmarkt war die Tendenz schwach. Bei einer offiziellen Notierung von ca. 16 Pfund in England kann man im Durchschnitt bearbeitetes Material mit 15 Pfund bekommen, während Abfälle sogar weit unter diesem Preise angeboten werden. Der Silbermarkt zeigte zum Schluß der Berichtszeit ein etwas festeres Bild, was man in der Hauptsache auf die Stützung durch die amerikanischen Produzenten zurückführt. Eine etwas gebesserte Nachfrage durch die Händler im fernen Osten führte zu einigen Spekulationsverkäufen in Loko und Lieferung, doch muß man im allgemeinen das Geschäft als ruhig bezeichnen. Die Nachfrage von seiten der Verbraucher hat sich nicht gesteigert. Die Großhandelspreise für Feinmetalle zeigten innerhalb der Berichtszeit folgende Entwicklung: New York: Silber am 10. November 58 Cents, am 21. November $57^{7}/_{8}$ Cents, am 23. November 58 Cents. Platin 72—75 nach 73—76 Dollar, Iridium 275—300 Dollar, Palladium 42—45 Dollar. London: Silber am 9. November $26^{3}/_{4}$ zu $26^{13}/_{16}$ d für Loko und Lieferung, am 14. November $26^{11}/_{16}$ zu $26^{3}/_{4}$ und am 22. November $26^{3}/_{4}$ zu $26^{13}/_{16}$ d. Platin $14^{1}/_{2}$—16 Pfund, Iridium 57—60 Pfund, Palladium 10—$10^{1}/_{2}$ Pfund, Osmium 12—14 Pfund, Feingold 84 sh $11^{1}/_{2}$. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit ca. 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 12. November 79,50 zu 81 M., am 20. November 79,25 zu 80,75 M., am 23. November 79,50 zu 81 M. je Kilo. Platin offiziell 9,50 bis 11 M. je Gramm, doch kann man Abfälle und bearbeitetes Material schon unter dem Preise von 11 M. bekommen. Feingold 2,80—2,83 M. je Gramm.

London (22. November).

Die Stimmung ist sehr optimistisch. Die Nachrichten über Namaqualand haben im allgemeinen wenig Eindruck gemacht. Es wird wenig auf Vorrat gekauft, sondern meist für den unmittelbaren Verbrauch. Die bevorstehende Weihnachtssaison wirft schon ihre Schatten voraus.

Zurzeit sind wenig Auslandskäufer hier, die dann auch noch die Preise zu drücken versuchen. Doch erwartet man für die nächste Zeit eine größere Zahl aus den Vereinigten Staaten.

Am geschliffenen Markt sind noch immer große Steine in ausgesuchten Qualitäten bevorzugt. Sie sind leicht unterzubringen selbst bei außergewöhnlich hohen Preisen. Überhaupt sind die Preise für die meisten Artikel sehr fest und haben besonders für die hochwertigen Qualitäten, da hierin großer Mangel herrscht, die Tendenz weiter zu steigen.

Auch der Rohmarkt ist fest. Der Ausfall der Wahlen hat hier ebenfalls einen günstigen Einfluß ausgeübt. Der Bortpreis beträgt 8 sh.

Debeers beabsichtigt, eine Dividende von 5 sh auszuwerfen.

Paris (23. November).

Die Lustlosigkeit dauert fort. Der Umsatz ist gering. Das Interesse für große Steine hält auch weiter an, doch ebenso der Mangel und die teueren Preise für diese Ware. Für die übrigen Sorten, besonders die minderen, besteht sehr wenig Nachfrage.

Vom Rohmarkt gibt es nichts Wesentliches zu berichten. Die Sensationsmeldungen aus Namaqualand haben sich in Wohlgefallen aufgelöst und sollten, wie schon früher erwähnt, nur die Geschäftslage einseitig beeinflussen, d. h. man wollte eine große Baisse hervorrufen, um dann nach einigen Monaten mit desto größerem Gewinn verkaufen zu können. Doch der Eingeweihte weiß, daß durch die Machtposition, die das Londoner Syndikat inne hat, und das südafrikanische Diamantengesetz es zu überraschenden Preisstürzen gar nicht kommen kann. Selbst wenn wirklich neue Felder mit besonders hohen Erträgen gefunden würden, müßte das Material immer an die vorgeschriebene Verkaufsorganisation, eben das Syndikat abgeliefert werden.

Amsterdam (24. November).

Am geschliffenen Markt war Interesse für feine, weiße Sizes; auch die geringen Sorten Sizes von drei Gräns an aufwärts waren gut abzusetzen. Die Nachfrage nach großen Steinen bleibt bestehen. In Melees war der Umsatz gering. Fantasie war weniger gewünscht. Kleine Brillanten finden immer Abnehmer. Rosen wurden nicht viel umgesetzt.

Am Rohmarkt ist es etwas ruhiger geworden. Die Preise in manchen Sorten sind nachgiebiger und die Käufer versuchen daher zu drücken. Für Fantasie und Halbfabrikate ist das Interesse abgeflaut. Dagegen besteht für feine große Sorten die Nachfrage unverändern fort. Die Preise sind hierfür dementsprechend fest. Auch runde Melees waren weniger gewünscht. Groß-Kloffel war anfangs begehrt, ließ aber dann nach. In Industrieware war der Umsatz gering.

Antwerpen (24. November).

Die neuerlichen Zahlungseinstellungen haben im hiesigen Diamantenhandel eine gesunde Reaktion ausgelöst. Man beabsichtigt jetzt ein Informationsbüro einzurichten und hofft auf diese Weise das Gebaren gewisser Firmen unterbinden zu können. Die Situation ist befriedigend bei normalem Umsatz. Nachfrage ist nach Kleinbrillant und Melees. Stärkeres Angebot besteht in Baguettes. Die Preise sind hierfür etwas nachgiebig.

Bezugsquellen-Nachweis

Alle Anfragen, die nicht die genaue Anschrift des Einsenders enthalten, bleiben unberücksichtigt. Alle Anfragen, die weiter befördert werden sollen, müssen mit Freimarke versehen sein.

Nr. 1250. Wer ist der Fabrikant der Alpaka-Bestecke mit dem Stempel O. K. 60?

Personal- und Geschäftsnachrichten

Jubiläen.

Hanau. Vatter und Mutter Reis, Inhaber der bestens bekannten Gastwirtschaft Reis, feiern am 13. Dezember d. J. das Fest der silbernen Hochzeit. Fachgenossen, welche die Hanauer Akademie besuchten, wird dieses Stammlokal der Cellinisten in froher Erinnerung sein und sie werden gleich uns dem beliebten Ehepaar für sein ferneres Wohlergehen das Beste wünschen.

Schwäb. Gmünd. Herr Prof. Walter Klein, der verdienstvolle Leiter der Staatl. Höheren Fachschule für Edelmetallindustrie, feiert am 1. Dezember d. J. sein 25jähriges Dienstjubiläum. Geplant ist an diesem Tage eine Feier der Schule, bei der auch verschiedene Gmünder Verbände mitwirken werden. Am Abend vorher findet von den Schülern ein Fackelzug statt. Wir werden über diese, für die Gmünder Hauptindustrie bedeutsame Feier in unserer nächsten Nummer ausführlich berichten.

Gestorben

Köln. Hofjuwelier Josef Goldschmidt, Seniorchef der Firma E. Goldschmidt. Der Verstorbene war Mitbegründer und Ehrenmitglied des Reichsverbandes Deutscher Juweliere, Gold- und Silberschmiede und hat noch bis in die jüngste Zeit tätigen Anteil an den Arbeiten des Verbandes genommen.

Berichtigung. Schwäb. Gmünd. In unserer Nr. 24 vom 17. November brachten wir die Mitteilung, daß Herr Silberwarenfabrikant Otto Walter am 22. Oktober seinen 80. Geburtstag in seltener Frische feiern konnte. Leider ist uns dabei ein Druckfehler unterlaufen, insofern, als der Altersjubilar nicht Walter sondern Wolter heißt, unter welchem Namen auch seine Firma wohlbekannt ist.

Trage Schmuck — Du gewinnst!

Reklame, ganz gleich in welcher Form, ist immer ein schwieriges Kapitel. Besonders kompliziert aber ist es, wenn man für einen Gedanken, in diesem Falle für die Idee „Trage Schmuck — Du gewinnst", wirksame Reklame veranstalten soll. Der Entwurf eines Reklamebildes also, daß allen Anforderungen entsprechen soll, muß immer und immer wieder geprüft werden, ob es auch den Gedanken, den es verkörpern muß, richtig zum Ausdruck bringt, und ob es ferner einen nicht nur oberflächlichen, sondern einen möglichst nachhaltenden Eindruck auf das Publikum macht, und ob es überhaupt in seiner ganzen äußeren Aufmachung und Darstellung den Ansprüchen des großen Publikums genügt. Man muß es gewissermaßen, bevor man es in die Welt schickt, untersuchen, ob es der Kritik der Masse standhalten kann. Wenn Kritik geübt wird, so ist das nur ein gutes Zeichen, ganz einerlei, wie sie ausfällt, denn Kritik beweist immer, daß man sich mit der Angelegenheit beschäftigt hat, während keine Kritik das noch weniger schöne Gefühl des Nicht-Beachtet-Seins aufkommen läßt.

Das Plakat mit dem Motto: Trage Schmuck — Du gewinnst, das man in der vergangenen Werbewoche an allen Litfaßsäulen und in den Auslagen der meisten Juweliere sehen konnte, Ausnahmen gibt es ja immer, ist nun demnach in der „glücklichen" Lage, kritisiert zu werden. Die folgende Meinung über das Plakat aber ist nicht nur die eines Einzelnen, sondern es ist die Ansicht Vieler. Und zwar fand man die äußere Aufmachung und Anordnung des Werbebildes durchschnittlich gut. Geste und Ausdruck des Gesichtes der schmucktragenden Dame aber hätte unbedingt anders ausfallen müssen, denn der Laie bekommt durch die Pose, die in der ganzen Haltung liegt, einen völlig verkehrten Begriff vom „Schmucktragen an sich". Wenn die Schrift sagt: Trage Schmuck — Du gewinnst, so widerspricht die Figur des Bildes diesem Motto völlig. Denn die schmucktragende Dame, die das Plakat zeigt, könnte vielleicht gewinnen, wenn ihr Gesicht nicht allzusehr den Ausdruck des „Erhabenseins", des sich „Gehobenfühlens durch Schmuck", tragen würde. Warum hat man das grundlos erhabene Lächeln der jungen Dame auf dem Werbebild nicht korrigiert? — Oder ist man gar der Ansicht, daß Schmuck zu diesem Erhabensein berechtigt? Schmuck ist etwas geradezu herrliches, und jeder der ihn zu tragen versteht wird zweifellos gewinnen. Die Bewunderung aber über die geförderte Schönheit durch Schmuck wird jeder und jede Überlegende den anderen überlassen und sie nicht selbst, wie die Dame auf dem Plakat zur Schau tragen.

Sicher wird mancher oder manche beim Lesen dieser Zeilen denken, wie man über einen Fehler des sonst anerkannt wirksamen Plakates gar nicht hinweg kommen kann. Ja, aber das Gesicht eines Menschen sagt eben in jeder Beziehung alles. Wenn einem ein Fremder vorgestellt wird, oder wenn man überhaupt einen Menschen begrüßt, so schaut man ihm ins Gesicht. Wenn in diesem Falle nun die Werbewoche dem Publikum ihr Plakat vorstellt, auf dem eben eine Dame zu sehen ist, nun so schaut selbstverständlich auch das Publikum zuerst auf das Gesicht. Die Wirkung war die schon geschilderte, man verzieh der Dame den etwas hochmütigen Ausdruck nicht. Man suchte nach einer tieferen Bedeutung dieser Geste und fand sie nicht. Man war enttäuscht.

Schade, daß die große, weitumfassende Idee „Trage Schmuck, Du gewinnst", nicht noch besser verkörpert worden ist, daß man dem Plakat nicht vollkommene Bewunderung zukommen lassen konnte. Es ist bestimmt nicht einfach, eine entsprechende Reklame für Schmuck zu veranstalten, das weiß jeder, aber um das Publikum zum Schmucktragen begeistern zu können, um es aufmerksam zu machen auf die vollendete Schönheit, die durch Schmuck erzielt wird, dazu gehört bestimmt ein noch wirkungsvolleres Plakat.

Allen Menschen recht getan, ist eine Kunst, die niemand kann. Aber ein Werbegedanke muß wenigstens die Anerkennung der großen Masse haben. An sich aber kann es sich das Plakat zugute rechnen, daß es den Blick des Publikums auf sich gezogen hat und daß dadurch die Auslagen der Juweliere gründlicher betrachtet worden sind, als es vielleicht sonst der Fall ist.

Aus Leipzig muß leider berichtet werden, daß die Werbewoche absolut nichts Neues bot; als ein kleiner Fortschritt wäre höchstens anzuführen, daß eine große Leipziger Zeitung aus Anlaß der Werbewoche einen ganz nett aufgezogenen Artikel über Schmuck veröffentlichte. Gleichzeitig mit diesem Artikel hatten eine ganze Anzahl von Juwelieren und Uhrmachern Inserate aufgegeben, die gleich im Anschluß an den Schmuckartikel untergebracht waren, und so von vorherein den Leser auf die Branchengeschäfte aufmerksam machten.

Besondere Schaufensterdekorationen waren dagegen nirgends zu bemerken, und es ist kaum anzunehmen, daß man im Publikum in bezug auf das Stadtbild von der so vielbesungenen Werbewoche der Juweliere irgend etwas bemerkt hat. —a—.

Aus Innungen und Vereinen

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung zu Berlin.

Verhandlungsbericht über die 4. ordentl. Innungsversammlung am 15. Oktober 1928. Beginn 20 Uhr.

Der Obermeister eröffnet die Sitzung mit Begrüßung der Anwesenden, in Sonderheit der Herren Direktor Wewezer, Gewerbeoberlehrer Wehlack, Sembach-Schöneberg, Müller-Potsdam, Schnee von der Lehrlingsprüfungskommission. Im Anschluß hieran werden 10 Lehrlinge mit ermahnenden Worten ein- und 12 ausgeschrieben. Es folgt dann die Verteilung der Preise von der Lehrlingsarbeiten-Ausstellung, sowie die Genehmigung der letzten Niederschrift. Beschlossen wird sodann die Aufnahme der Herren Schmidt, Bratsch, Schneider und K. Schäfer. Kollege Haberl berichtet dann über das Ergebnis zur Gehilfenprüfung. Von den Prüflingen erhielten 4 das Prädikat „sehr gut", 5 das Prädikat „gut", 7 das Prädikat „ziemlich gut" und 2 das Prädikat „genügend"; ein im ganzen genommen gutes Ergebnis. Einzelne Proteste gegen die gegebenen Prädikate sind abgewiesen worden; in Zukunft soll bei der Erteilung der Prädikate noch genauer verfahren und das Prädikat „sehr gut" nur bei ganz besonderen Leistungen verliehen werden. Herr Haberl berichtet dann noch über ein neues Punktwertungssystem, das sehr zu empfehlen ist. Herr Gewerbeoberlehrer Wehlack macht dann den Vorschlag, die theoretische Gehilfenprüfung ebenso zu werten wie die praktische. Herr Obermeister Eichendorff möchte beim Innungsausschuß anregen, eine gleichmäßige Wertung des theoretischen Teils der Gehilfenprüfung bei allen Berliner Innungen vorzunehmen. Sodann macht Herr Wehlack bezüglich eines Artikels aus der „Goldschmiede-Zeitung" folgende Ausführungen: „Bei einer Anfrage in seiner Klasse, wie die einzelnen Schüler auf den Gedanken zur Erlernung des Goldschmiedehandwerks gekommen seien, erhielt er von 13 Schülern, von denen 10 Goldschmied, 2 Silberschmied und 1 Fasser lernen wollten, ungefähr folgende Antworten: 5 von ihnen seien durch ihre Fähigkeiten im Basteln, Zeichnen, Sägen und Feilen dazu gekommen, um diese Fähigkeiten richtig anwenden zu können; 2 sind vom Berufsamt auf diesen Beruf hingewiesen worden, 5 wollten erst einen anderen Beruf er-

greifen, kamen aber infolge mangelnder Stellen im gewählten Beruf auf Wunsch der Eltern oder Verwandten zum Edelmetallgewerbe; einer von ihnen kam direkt auf Wunsch der Eltern, nicht auf den eigenen, zum Goldschmiedegewerbe. Dieses Bild gleicht ungefähr dem der letzten Jahre, zirka 40% kamen mit fester Berufsneigung, ca. 60% ohne. Die vielen Prämien in Berlin und Leipzig zeigen, daß sich die Berufsneigung vielfach erst in der Lehrzeit entwickelt bzw. durch den Lehrmeister geweckt wird. Sodann ergriff Herr Direktor Wewezer das Wort zu einem Vortrag. (Siehe Seite 521.) Im Anschluß hieran wird der Haushaltsplan für 1929 in der vorgetragenen Form einstimmig angenommen. Zu Kassenprüfern werden dann die Herren Herm. Britsch, Berthold Fritze und Bauer gewählt. Sodann teilt der Obermeister mit, daß der Gehilfe Kühnke in Fa. P. Gießel sein 25jähriges Jubiläum feierte und dafür von der Handwerkskammer ein Diplom erhielt. Gestorben sind die Kollegen Funk und Minnrich; zu Ehren der Verstorbenen erhebt sich die Versammlung von den Plätzen. Kollege Peter Gottwald feierte das Fest der silbernen Hochzeit, wofür ihm nochmals die besten Glückwünsche überbracht werden. Eine Sammlung zur Stärkung der Unterstützungskasse ergab den Betrag von RM. 30.10. Zum Schluß seiner Ausführungen empfiehlt der Obermeister dann noch das von Herrn Gewerbeoberlehrer Wehlack herausgegebene Buch „Fachrechnen der Goldschmiede", sowie den Handwerkskalender; er weist dann weiter darauf hin, daß das Schloßmuseum bis 9 Uhr geöffnet sei, ferner auf den Rückgang der Lehrlinge in Berlin und Hanau.

Zu Punkt 10 (Fragekasten) liegen keine Anfragen vor. Zum letzten Punkt der Tagesordnung (Sonstiges) macht der Obermeister noch folgende Ausführungen: Gegen den Vorwurf der Indolenz und des Nichtverstehenwollens, der den Berliner Organisationen im Jahresbericht des „Werkufa" gemacht wird, erhebt er schärfsten Protest. Der Obermeister hebt hervor, daß, wenn eine Überorganisation besteht, die Berliner Innung aber nicht die Schuld daran trägt, denn sie besteht seit 373 Jahren. Außerdem betont er noch besonders, daß es nicht zum guten Einvernehmen zwischen den Organisationen beiträgt, wenn derartige Vorwürfe, wie die vorstehenden, erhoben werden. Mit dem Wunsche auf ein allseitig gutes Weihnachtsgeschäft schließt der Obermeister die Versammlung um 22.30 Uhr.

E. Eichendorff, 1. Oberm. Albert Omankowsky, Schriftf.

Juwelier-, Gold- und Silberschmiede-(Zwangs-)Innung Berlin-Schöneberg (Sitz Schöneberg).

Bericht über die 4. ordentl. Quartalsversammlung am 22. Oktober 1928 im Restaurant „Rotes Haus", Nollendorfplatz 5.

Obermstr. Ostwald eröffnet um 8.15 Uhr die Versammlung und begrüßt die anwesenden Kollegen, sowie Koll. Donath und Mertens in Vertretung der Berliner Innung und Herrn Gewerbe-Oberlehrer Wehlack.

Ehe in die Tagesordnung eingetreten wird, spricht Oberm. Ostwald dem Koll. Posner die aufrichtigsten Glückwünsche der Innung zu seinem 25jährigen Geschäftsjubiläum aus.

Punkt 1. Ein- und Ausschreiben der Lehrlinge fällt aus.

Punkt 2. Auf das Verlesen der Niederschrift der letzten Versammlung wird verzichtet, da dieselbe veröffentlicht. Sie ist demnach angenommen.

Punkt 3. Verschiedene Briefe werden verlesen.

Zu Punkt 4 gibt Koll. Meißner Bericht über die Gehilfenprüfung, die sich auf einem mittelmäßigen Niveau bewegte. 1 Prüfling erhielt das Prädikat „gut", 2 andere „ziemlich gut". Es wird gebeten, möglichst noch mehr Wert auch auf die theoretische Ausbildung der Lehrlinge zu legen, damit auch hier im Laufe der Zeit hochwertige Ergebnisse gezeitigt werden können. Hierzu wird auf die Neuordnung der Prüfungsordnung der Handwerkskammer hingewiesen.

Über Punkt 5 gibt Koll. Kempeke kurzen Bericht über den Lehrlingswettbewerb der Dtsch. Goldschm.-Ztg. Es wird derselbe als ein wohlgelungener Versuch einer Zusammenstellung rein handwerklicher Lehrlingsarbeiten hingestellt. Er zeigte die Intensivität der Lehrlingsausbildung in allen Orten des Reiches, die sich in reichlicher Beschickung von zum Teil technisch und geschmacklich ganz hervorragenden Arbeiten auswirkte; der Wunsch wird ausgesprochen, bei ähnlichen Anlässen wiederum den Lehrlingen Gelegenheit zu geben, sich daran zu beteiligen, als Ansporn, möglichst hohe Leistungen zu erzielen.

Über Punkt 6, die Gehilfenprüfungen nicht mehr in der Kunstgewerbe-Schule Charlottenburg, sondern in der Fachschule Berlin abzuhalten, entspinnt sich eine lebhafte Aussprache. Oberm. Ostwald spricht sich gegen den Antrag aus, da vor allem dadurch der Prüfungsort außerhalb des Innungsbezirks liegen würde. Er weist außerdem auf die einwandfreie, mit allen Hilfsmitteln versehene Werkstatt der hiesigen Schule hin, die es unseren Lehrlingen ermöglicht, während der Prüfung in einer modernst eingerichteten Werkstatt zu arbeiten. Er ersucht deshalb, den Antrag abzulehnen.

In längeren Ausführungen begründet Koll. Drechsel den von ihm gestellten Antrag. Er ist der Ansicht, daß die Lehrlinge in der Fachklasse Berlin, die sie während ihrer Lehrzeit 1 Jahr besuchen und die ihnen durch diesen Besuch vertraut geworden ist, wesentlich höhere Leistungen erzielen würden, als wenn sie in ganz ungewohnter Umgebung arbeiten müßten.

Nach lebhafter Aussprache wird der Antrag mit 17 Stimmen angenommen.

Für die Ausführung der Änderung wird eine Kommission gebildet, die sich aus den Kollegen Ostwald, Keßler, Zeckler, Drechsel, Neumann, Hertling und Thomas (Gehilfenbeisitzer)

zusammensetzt. Der Haushaltsplan für das Jahr 1929, der gedruckt vorlag, wird nach lebhafter Aussprache, insbesondere über die Versäumnisgelder, einstimmig angenommen. Vorgeschlagen wird, den Jahresbericht den Mitgliedern gedruckt zugehen zu lassen, sowie des öfteren Vorträge über Zweckmäßigkeit und Aufgabe der Innungen zu halten, um das Interesse der Mitglieder für die Innung zu erhalten und zu fördern. Der Vorstand wird ersucht, mehr fachliche Vorträge in den Versammlungen halten zu lassen, um dadurch die Mitglieder anzuregen und zu den Versammlungen hinzuziehen. Andernteils ersucht der Vorstand, daß besonders die Ladenbesitzer zahlreich bei den Sitzungen erscheinen mögen, und durch ihre Erfahrungen dem Vorstand Anregung geben müßten. Leihhaus und Warenhausfragen geben Anlaß zu lebhaften Erörterungen.

Oberm. Ostwald weist nochmals auf das durch den Verlag Diebener von Herrn Gewerbe-Oberlehrer Wehlack herausgegebene Buch „Fachrechnen" hin, das er jedem Kollegen empfiehlt für sich selbst sowie Gehilfen und Lehrlingen zur weiteren Fortbildung. Es wird beschlossen, auf Kosten der Innung 10 Exemplare anzuschaffen.

Nach Aussprache über verschiedene interne Innungsangelegenheiten schließt Oberm. Ostwald die Versammlung mit guten Wünschen auf ein ersprießliches Weihnachtsgeschäft um 11 Uhr.

Gustav Ostwald, Oberm. Paul Kempcke, Schriftf.

Gemeinschaftsreklame.

Die Weihnachts-Plakate für die Schmuck-Propaganda sind in einer Auflage von über 120 000 Stück verbreitet. Die Reklame ist also noch viel stärker, als sie bereits im Vorjahre war und erregt die Aufmerksamkeit des Publikums überall. Mit Abschluß der Werbewoche dürfen die Plakate nicht entfernt werden, sondern sie müssen weiter hängen und die Erinnerung an die Werbewoche erhalten. Vielfach sieht man, daß die Plakate so oberflächlich angebracht sind, das ist falsch. Die mittleren und kleinen Plakate gehören in Rähmchen. — Auch in diesem Jahre haben wieder Warenhäuser und andere Geschäfte versucht, sich Plakate zu beschaffen. Überall wo das geschieht, werden diese Geschäfte aufgefordert, die Plakate zu entfernen. Wo Plakate von Geschäften ausgehängt sind, die nicht dazu berechtigt sind, können die Fachgeschäfte vom Zentralausschuß für Deutsche Schmuckkultur eine Vollmacht anfordern, mit der sie die Entfernung der Plakate veranlassen können. In einem Briefe werden ihnen dann auch die Wege angegeben, die zur Entfernung derartiger Plakate beschritten werden müssen.

Ausstellung von Goldschmiedearbeiten.

Im König-Albert-Museum in Zwickau i. Sa. wird in der Zeit vom 13. Januar bis 24. Februar eine größere Ausstellung von alten Goldschmiedearbeiten veranstaltet. Museumsdirektor Dr. H. Gurlitt hat gemeinsam mit Dr. Albert Schroeder, Leipzig, aus dem ganzen Gebiete des westlichen Erzgebirges, des Vogtlandes, der Stadt Zwickau und seiner weiteren Umgebung die wichtigsten Werke zusammengetragen. Ein vollständig illustrierter Katalog aller Goldschmiedearbeiten des Gebietes, eine umfassende Arbeit über die Edelschmiedekunst und ihre Meister in Zwickau wird für die Ausstellung vorbereitet. Die Ausstellung wird vom Landeskonsistorium und vom Landesamt für Denkmalspflege gefördert.

Milaneser Geflecht.

Diese weichen Metallgeflechte sind als Armbänder und Chatelaines im Handel und erfreuen sich beim Publikum großer Nachfrage. Leider wird das Publikum aber sehr selten darüber aufgeklärt, daß der enggeflochtene Draht sorgfältiger Behandlung bedarf und die danach nicht ausbleibenden Beschwerden der Kunden treffen deshalb einzig und allein den Verkäufer, nicht den Lieferanten oder Fabrikanten.

Die Damen haben es an der Gewohnheit, Armbänder und Armbanduhren über die Hand abzustreifen und wird das Band dabei verdreht, so daß also sowohl das Milaneser (Mailänder) Geflecht wie auch ein Gliederband verbiegen und brechen muß.

Ebenso rühren die vielen Beschwerden über die Chatelaines, die von den Herren beim Spielen mit dem weichen Geflecht verdrückt und verbogen werden, nur von fehlender Aufklärung beim Verkauf her.

Wenn wir dem Publikum und uns selber die Freude an diesem geschmeidigen Geflecht erhalten wollen, so ist beim Verkauf eindringliche Erklärung nötig.

Von Wirtschaft und Märkten

Die Metallmärkte

Die Verbraucher in Amerika und in Europa verhielten sich der Metallrohstoffbewegung gegenüber innerhalb der Berichtszeit sehr zurückhaltend und es macht den Eindruck, als ob die Industrie ihren Bedarf bis in den Januar hinein gedeckt hat, so daß mit großen Konsumkäufen, wie es in der Zeit von August bis Mitte November der Fall war, nicht zu rechnen ist. Ohne Rücksicht darauf aber läßt sich für die letzten Wochen eine neue Befestigung von Zink, Zinn und teilweise auch von Kupfer feststellen, die aber in den letzten Tagen bei einigen Metallen von einer Abschwächung abgelöst wurde. Nicht wirtschaftlich, sondern rein spekulative Momente, vor allen Dingen aber der neue Zusammenschluß in der Metallrohstoffbewegung, das Abkommen mit den Amerikanern, war maßgebend.

Am Zinkmarkt hat sich das Geschäft gebessert und die Kurse sind fester geworden. Die Amerikaner haben sich mit den Mitgliedern des europäischen Zinkinstituts in Brüssel über eine Regelung der Produktion und eine evtl. Stabilisierung geeinigt. Es soll schon in den nächsten Wochen mit einer Produktionseinschränkung um 5—7% begonnen werden, um die europäischen Märkte nicht weiter zu beeinflussen, wird auch die Ausfuhr aus Amerika eingeschränkt werden. Die statistische Lage aber ist weiter ungünstig, denn die Welterzeugung, die im September mit ca. 125 500 Tonnen schon reichlich hoch war, ist im Oktober auf 130 850 Tonnen gestiegen. Die Vorräte haben sich im Verlaufe des Monat November natürlich entsprechend vermehrt. In Deutschland ist der Preis von Feinzink auf 56—58 M. gestiegen. In den ersten Tagen des November wurden nur ca. 53—54 M. gefordert. Terminzink befestigte sich bis auf $54^{1}/_{2}$ M., um dann später bis auf $53^{1}/_{2}$ M. in Berlin nachzugeben. Der amerikanische Preis ist unverändert, während er in England seit Ende November von $25^{1}/_{4}$ zu $25^{1}/_{2}$ Pfund auf $25^{1}/_{8}$ zu $26^{1}/_{2}$ Pfund gestiegen ist. Der Preis von 26 Pfund wird immer noch als Stabilisierungskurs von den Mitgliedern des Kartells angegeben.

Am Zinnmarkt setzte sich zunächst die große Preissteigerung fort, so daß bis zum 3. Dezember in Amerika ein Kurs von $53^{3}/_{8}$ Cents und in England von $241^{3}/_{4}$ zu $239^{3}/_{4}$ Pfund für Standard erreicht wurde. Auch die Hamburger Preise wurden

in die Höhe getrieben. Man notierte dort vorübergehend bis zu 489 M. Seit Anfang Dezember ist nun ein Umschwung zu verzeichnen, den man zum Teil als Folge der neuen Verschlechterung der statistischen Lage und zum Teil als eine Folge der Abgabeneigung der Spekulation ansehen kann. Die englische Fa. Strauß & Co. stellt fest, daß die sichtbaren Vorräte am 31. Oktober 20 438 Tonnen und am 30. November 21 431 Tonnen betragen haben. Trotz gesteigerten Konsums ist also im November eine Zunahme der sichtbaren Weltvorräte um 1000 Tonnen festzustellen, was im direkten Gegensatz zur Preisentwicklung steht. Außerdem ist aber bekannt, daß die Gestehungskosten in der Zinnerzförderung und der Hüttenindustrie im Verlaufe dieses Jahres gesenkt wurden.

Am Kupfermarkt war die Tendenz unverändert, allerdings ist in den letzten Tagen eine Abschwächung der Rohkupferpreise in England und in Deutschland eingetreten. Auf Grund der Steigerung der Erzeugung steht aber fest, daß die jetzt vom Kartell geforderten Preise übersteigert wurden. Die Welterzeugung von Kupfer betrug im September ca. 157 500 Tonnen und im Oktober 176 600 Tonnen. Die Oktoberziffer übertrifft nicht nur die des September, sondern sie ist überhaupt das höchste Monatsergebnis in letzter Zeit. Die Vereinigten Staaten stellten allein im Oktober ca. 100 000 Tonnen her. Das Geschäft selbst hat in den letzten Wochen nachgelassen, da, wie in der Einleitung bemerkt, die Verbraucher in den meisten Fällen ihren Bedarf gedeckt haben. Der Preis des Kartells ist 16,25 Cents. Die deutsche Notierung beträgt 151,50 M. Rohkupfer ist in Berlin von ca. 140 auf 138 M. in den letzten Tagen gesunken.

Am Markt für Metallhalbfabrikate wurde eine Befestigung der Preise vorgenommen, die allerdings vorläufig nur bei den Messinghalbfabrikaten zur Auswirkung kam. Eine Erhöhung der Konventionen war ja hier zu erwarten, da Zink und Kupfer in den letzten Monaten wesentlich fester wurden, ohne daß die Erzeuger und Händler gleich eine entsprechende Erhöhung vorgenommen haben. Der Richt- und Grundpreis von Messingblechen, Bändern und Drähten betrug Anfang Dezember 167 M., von Messingstangen 146 M., Messingrohren 195 M. Das Geschäft in Metallhalbzeug ist aber nicht besser geworden.

An den Platinmärkten ist die Tendenz schwächer geworden. Die Expansionspläne der Russen über den Ausbau ihrer Platingewinnung im Ural haben wesentlich dazu beigetragen, den ohnehin schon wenig widerstandsfähigen Markt noch weiter zu beeinflussen. In Deutschland war ja bis zu Anfang des Monats das Geschäft in Edelmetallen recht gut und speziell die Scheideanstalten waren ausgezeichnet beschäftigt. Jetzt ist aber auch hier ein Nachlassen der Bewegung zu beobachten und die offiziellen Preise werden unterboten. Es ist damit zu rechnen, daß die Kurse im Auslande und an den deutschen Plätzen noch weiter zurückgehen. Der Konsum wird sich nach einer Schätzung in diesem Jahre kaum gebessert haben, da in der ersten Hälfte des Jahres die Preissteigerungen keine günstige Wirkung hatten. Von einem Zusammenschluß zwischen den Russen und den übrigen Platinerzeugern wird nicht mehr gesprochen und es besteht in Anbetracht der Ausbaupläne in Rußland auch zurzeit wenig Neigung für ein Abkommen über eine Stabilisierung des Preises oder eine Kontrolle der Erzeugung. Am Silbermarkt war das Geschäft nur in Deutschland etwas lebhafter. Die Scheideanstalten konnten verhältnismäßig große Umsätze mit den Konsumenten tätigen, während im Auslande, in Amerika und in England eine Verflauung eingetreten ist. Die Industrie hat wenig gekauft und die Transaktionen die in London von seiten der Spekulation unternommen werden, haben auch nur einen geringen Umfang während der Berichtszeit gehabt. Der Goldmarkt blieb lebhaft. Die Bank von England mußte ohne Unterbrechung größere Mengen aus ihren Reserven abgeben. Wieder konnte die Deutsche Reichsbank Material aufnehmen. Die Goldreserven betrugen am 30. November über 2,623 Milliarden Reichsmark. Am 7. November waren es nur ca. 2,540 Milliarden. Die Großhandelspreise für Feinmetalle zeigten im Auslande und an den deutschen Plätzen während der letzten Wochen folgende Bewegung: New York: Silber am 23. November 58 Cents, am 30. November $57^3/_4$ Cents, am 5. Dezember $57^5/_8$ und am 6. Dezember $57^3/_8$ Cents. Platin 72—76 Dollar, Iridium 270—300 Dollar, Palladium 41—45 Dollar. London: Silber am 23. November $26^{11}/_{16}$ zu $26^3/_4$ d, am 30. November $26^3/_{16}$ zu $26^5/_8$ d, am 6. Dezember $26^3/_8$ zu $26^1/_2$ d. Gold 84 sh $11^1/_2$, Platin 14—16 Pfund, Iridium 56—60 Pfund, Palladium $10—10^1/_2$ Pfund. Sämtliche Auslandspreise verstehen sich je Unze mit etwa 31,15 Gramm Inhalt. Berlin: Silber am 23. November 79,50—81 M., am 30. November 79 zu 80,50 M., am 6. Dezember 78,50 zu 80 M. je Kilo. Feingold 2,80—2,83 M. je Gramm, Platin, nominell 9,50—11 M. je Gramm. Die Platinpreise werden im Einkauf von Altmaterial und auch im Verkauf von Neuplatin unterboten.

Obersteiner Marktbericht

Unsere Industrien arbeiten nach wie vor unter sehr ungünstigen und schwierigen Verhältnissen, da es infolge der großen Konkurrenz im Inland und Ausland unmöglich ist, für die dauernden Verteuerungen der Herstellungskosten im Verkauf den Ausgleich zu finden. Andererseits sind die Betriebe nur zum Teil ihrer Erzeugungsfähigkeit besetzt, die Muster selbst, die von Saison zu Saison neu herausgebracht werden, veralten bei dem raschen Wechsel der Mode außerordentlich schnell, so daß die Einrichtungskosten nur in Ausnahmefällen herausgewirtschaftet werden können und die Folge all dieser Erschwerungen ist die, daß eben die Mehrzahl der Betriebe, wenn das Jahr herum ist, so gut wie nichts verdient hat. Hand in Hand hiermit geht die starke Verschuldung bei Banken und Lieferanten, während andererseits die Kundschaft nach Einhaltung des Zahlungsziels überhaupt nicht fragt. Der Umlauf

an Kundenwechseln steigert sich infolgedessen von Monat zu Monat und im gleichen Verhältnis das Risiko der Kreditgewährung. Den Versuchen der Lieferanten, Besserung in diese ungesunden Zustände zu bringen, ist leider bisher so gut wie kein Erfolg beschieden gewesen.

Das Weihnachtsgeschäft hat dieses Jahr reichlich spät eingesetzt und war namentlich für Bijouterie und Metallwaren befriedigend. Leider jedoch hat der Eisenkampf vorzeitig das Inlandgeschäft auf der ganzen Linie abgebremst, da der Stillstand von Handel und Wandel in dem wichtigsten deutschen Industriegebiet alles beeinträchtigt hat.

Am allerschwersten haben sich die enormen Lohnerhöhungen auf die ganzen billigen Artikel ausgewirkt, in denen das Geschäft dadurch auf ein Minimum zusammengeschrumpft ist.

Die schwierige Lage unseres Platzes kommt auch darin zum Ausdruck, daß leider wieder einige Firmen die Betriebe schließen mußten, da sie finanziell den Anforderungen nicht mehr gewachsen waren.

Zwischen Oberstein und Pforzheim schweben Verhandlungen zwecks Zusammenschluß von Betrieben, die gleiche oder ähnliche Absatzgebiete bearbeiten. Wenn sich die hieran geknüpften Hoffnungen verwirklichen, so wird hierdurch eine gegenseitige Befruchtung beider Industrieplätze erfolgen, so daß tatsächlich mit der Zeit eine bessere Fühlung und Ergänzung der beiden verwandten Fabrikationszweige sich heranbilden wird.

Gegen das Zugabewesen wird von den verschiedensten Seiten wieder Sturm gelaufen; den Vätern dieser Bewegung fehlt offenbar jedes Verständnis dafür, wie außerordentlich wichtig gerade dieses Absatzgebiet für den gesamten deutschen Galanteriewaren-Markt ist. Hoffentlich erkennen diese Branchen die ihnen drohende Gefahr, ehe es zu spät ist und ein neuer behördlicher Eingriff die Bewegungsfreiheit der Wirtschaft weiter beschneidet.

Eine dauernde Verärgerung für die gesamte Wirtschaft bedeuten die Buchprüfungen von seiten der Finanzämter. Aus durchsichtigen Gründen geht durch den gesamten deutschen Blätterwald die Nachricht, von den Riesensummen, die die Finanzämter an Steuern und Strafen dem Reiche gerettet haben wollen. Diese tendenziösen Berichte, die lediglich eine abbaureife Einrichtung künstlich erhalten wollen, sind nichts anderes, als eine bewußte Irreführung der öffentlichen Meinung. Tatsächlich haben die gesamten Steuerstrafen auf dem Gebiete der Besitz- und Verkehrssteuern sage und schreibe 12 Millionen Mark betragen. Diese Summe ist in Anbetracht des ungeheueren Apparates und der überaus großen Belästigung der Wirtschaft, derart lächerlich, daß man sich wirklich fragen muß, ob damit die Kosten dieser Buchprüfungen gedeckt werden.

Die Export-Versicherung kann unserer Industrie nichts helfen, da tatsächlich nur erstklassige Objekte von der Versicherung angenommen werden und diese zu versichern, würde bedeuten, das Geld dafür zum Fenster hinauswerfen. Vereinzelt dient die Export-Versicherung dazu, die Lombardierung der Forderung zu ermöglichen, was natürlich für den Kreditnehmer eine viel zu kostspielige Sache ist, die auf die Dauer infolge der hohen Kosten untragbar ist.

Das Angebot der Vertreter aus aller Herren Länder hat sich direkt zu einem Unwesen ausgebildet; die kleinsten Betriebe werden von exotischen Plätzen um die Vertretung bestürmt und tatsächlich vergeben auch derartige Kleinbetriebe Vertretungen nach Übersee, denen sie in gar keiner Weise nachkommen können und wodurch nur der heimischen Wirtschaft Schaden zugefügt wird, denn in vielen Fällen werden die auf dem Export ruhenden Unkosten zu niedrig kalkuliert, Kredite leichtfertig eingeräumt und auf diese Weise ein unglaublicher Schaden angerichtet; dabei versucht es die Mehrzahl dieser Agenten, ganz unglaubliche Limite durchzudrücken, wodurch wiederum dem regulären Export Annullierungen und Abnahme-Verweigerungen verursacht werden. Das Geschäft in diesen

schwierigen Auslandsmärkten sollte tatsächlich nur von Firmen gepflegt werden, die wirklich über genügend Kenntnisse der einschlägigen Märkte verfügen und hierzu sollten die neuerdings in Südamerika erfolgten schweren Verluste als Warnung dienen; auch bei Geschäften mit Konstantinopel, Alexandrien und Bukarest ist äußerste Vorsicht geboten.

Das Geschäft mit Spanien hat sich gut entwickelt und mit Befriedigung kann festgestellt werden, daß die dort geplante Zollerhöhung vorläufig nicht Tatsache wird, hingegen spielt man in England dauernd mit der Einführung neuer Schutzzölle und es bedarf größter Aufmerksamkeit der im englischen Export interessierten Kreise, um diesem schweren Schlag abzuwehren.

Die Kupferpreise haben neuerdings wieder angezogen, da die Amerikaner den Markt beherrschen und ihr Monopol rücksichtslos ausnützen.

Die Ausfuhrvergütung von 5 Mark per 100 Kilo für das verarbeitete Messing ist lächerlich niedrig und wird von den wenigsten Betrieben, wegen der damit verbundenen Kosten und Arbeit, beansprucht.

Dringend wird erwartet, daß der Reichsbank-Diskont nunmehr baldigst herabgesetzt wird, da die Wirtschaft nicht imstande ist, diese ungeheuere Belastung weiterhin zu tragen.

Zum Schluß sei auch auf den dringendsten Wunsch des gesamten besetzten Gebiets, dem auch wir zugehören, hingewiesen, daß die ebenso überflüssige wie verbitternde fremde Besatzung baldigst verschwinden möge; dies sei unser Neujahrswunsch.

Die Gesamtwirtschaftslage des Handelskammerbezirks Pforzheim im November hat sich gegen den Vormonat verschlechtert infolge der saisonmäßigen Abschwächung des Geschäftsganges und Beschäftigungsgrades in seiner Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie als Hauptindustrie nach Auslieferung ihrer Aufträge für Übersee und den deutschen Markt. Diese Abschwächung wurde für den deutschen Markt in der zweiten Hälfte des Berichtsmonats noch verstärkt durch den Eisenkonflikt im Nordwesten, der sich auch auf andere Wirtschaftszweige nachteilig auswirkte. Die Zahl der Arbeitslosenunterstützungsempfänger ist daher gegen den Vormonat von 536 auf 880 Personen gestiegen, bei im wesentlichen gleichbleibender Zahl der Krisenunterstützungsempfänger. Die Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie war im Berichtsmonat zwar noch voll beschäftigt, die Inanspruchnahme von Überarbeit für die Auslieferung dringender Aufträge hat jedoch gegen den Vormonat stark nachgelassen. Das Inlandsgeschäft lag im Ganzen ruhig, flaute aber in der zweiten Hälfte des Berichtsmonats unter der Einwirkung des Eisenkonflikts stark ab. Von dieser Abschwächung des Geschäftsganges wurden namentlich betroffen Goldketten, billigere Goldringe, Silber- und Doubléwaren. In Kleinsilberwaren, goldenen Ketten und Armbändern wurde auf dem deutschen Markt der österreichische Wettbewerb bei niedrigeren Preisen stark bemerkt. Die Zahlungsweise hat sich verschlechtert. Das Exportgeschäft lag nach Auslieferung der vom Ausland erteilten Aufträge ruhig und brachte nur geringe Nachbestellungen. Eine größere Zahlungseinstellung einer überseeischen Firma hat den betreffenden Markt ungünstig beeinflußt, weil die dortigen Banken Kreditrestriktionen vorgenommen haben. In der Uhren- und Uhrgehäusefabrikation sind

gegen den Vormonat keine Änderungen des befriedigenden Geschäftsganges eingetreten. Der Eingang von Nachbestellungen hat jedoch aus den oben angegebenen Gründen früher als gewohnt nachgelassen, so daß mit weiterer Abschwächung des Geschäftsganges und Beschäftigungsgrades gerechnet wird. Feinversilberte Metallwaren waren bei Inanspruchnahme von Überarbeit zur Ausführung dringender Weihnachtsaufträge noch voll beschäftigt. Der Eingang neuer Bestellungen ließ aber gleichfalls stark nach. Der Auftragsbestand gestattet für die nächste Zeit noch volle Beschäftigung. Schwer versilberte Tafelgeräte und Bestecke waren bei alljährlich um diese Zeit zunehmender Belebung des Beschäftigungsgrades voll beschäftigt.

Paris (6. November).

Die Stimmung ist so schlecht, wie seit langer Zeit nicht mehr. Durch die jetzt erfolgten und noch kommenden Versteigerungsverkäufe der in der letzten Zeit zahlungsunfähig gewordenen Firmen wird der Markt mit billiger Ware jeder Art und Sorte überschwemmt. Hierdurch kommt eine gewisse Beunruhigung in das Geschäft. Immerhin werden nicht ungünstige Preise erzielt, so daß die Gläubiger in einem Fall mit 25 bis 28% und in einem anderen Falle mit 20 bis 22% befriedigt werden konnten. Dann wird die Lage auch noch durch die Schließung einiger Schleifereien ungünstig beeinflußt; wie man sagt durch zu starke ausländische Konkurrenz.

Am geschliffenen Markt besteht eine Hausse in großen Steinen, wobei zurzeit Smaragdschliff bevorzugt wird. Auch für Brillanten besteht erhöhte Nachfrage.

Am Rohmarkt ist die Situation günstiger. Für alle Sorten ist Interesse und die Preise sind dementsprechend fest. Am Perl- und Farbsteinmarkt ist nichts besonderes zu berichten. Augenblicklich interessieren die Versteigerungsverkäufe am meisten. So erzielte der der Firma Henisi gleich am ersten Tage 901 000 fr. Unter anderem brachte ein Brillantkolliers, das 22 Rubinen enthielt, die wieder von 23 kleeblattartigen in Platin gefaßten Brillanten umrahmt wurden, mit einem besonders schönen, aus Brillanten und Rubinen bestehenden Hänger 92 000 fr. Eine Serie von 69 lebhaften, kremfarbenen Perlen erbrachte 80 000 fr. Ein schönes Armband, das aus feurigen, weißen Brillanten und 5 Rubinen bestand, wurde für 72 500 fr. verkauft.

London (6. November).

Die Geschäfte gehen gut und der Umsatz ist befriedigend. Für fast alle Sorten ist Interesse, wobei die hochwertigen Qualitäten bevorzugt sind. Doch herrscht hierin ein gewisser Mangel, was sich in den hohen Preisen ausdrückte. Sie haben die Tendenz noch weiter zu steigen. Kleine Brillanten wie auch Melees sind ebenfalls sehr gewünscht. Aber der großen Nachfrage steht ein sehr geringes Angebot gegenüber. Dagegen hat das Interesse für Fantasie-Modelle, das vor einigen Wochen noch sehr beträchtlich war, merklich nachgelassen.

Aus Südafrika wird berichtet, daß die Consolidated Diamond Mines Comp im Orange-Freistaat ein sehr beträchtliches und ergiebiges Feld entdeckt hat, wo man Steine bis zu 250 Karat gefunden hat. Die Steine sollen von ganz hervorragender Qualität sein. Weiterhin hat das Verbot des Diamantenarbeiterverbandes so gut wie keinen Erfolg gehabt; es kommen immer mehr Schleifer herüber, so daß auch die Eröffnung der Syndikatsschleiferei nicht lange auf sich warten lassen wird.

Wie straff die südafrikanische Regierung das Diamantengesetz handhabt, beweist folgende Meldung: Am Anfang des Jahres wurden ungeheure Felder in Namaqualand entdeckt, die für die ergiebigsten überhaupt gelten. Die Regierung soll hieraus monatlich an Diamanten für ungefähr 4 Mill. Pfund gewinnen. Die Gefahr war groß, falls diese Funde auf den Markt kamen, daß ein starker Preissturz eintrat. Deshalb wurden diese Felder vollkommen abgeriegelt und von Polizeitruppen und Militär bewacht. Drei- bis viermal wöchentlich kommt ein Spezialflugzeug, welches jedesmal eine Kiste in Empfang nimmt, die schätzungsweise für 250 000 Pfund Diamanten enthält. Diese werden nach Kapstadt gebracht, wo sie in geheimen Tresoren aufbewahrt werden. Man spricht, daß sich dort für ungefähr 8—9 Millionen Pfund Diamanten befinden sollen. Die Felder werden von der Regierung und einem zu diesem Zwecke gegründeten Syndikat ausgebeutet. Die gefundenen Diamanten bleiben Eigentum des Syndikats. Doch hat die Regierung ein gewisses Verfügungsrecht, welche Mengen auf dem Markt freigegeben werden sollen.

Amsterdam (8. November).

Die Stimmung ist ziemlich lustlos. Doch ist der Umsatz nicht schlecht. Es sind zurzeit viel Ausländer hier, besonders Amerikaner. Es sind leider weniger ernsthafte Käufer, als wie Sehleute.

Am geschliffenen Markt waren feine Qualitäten Sizes von 4 Gräns an gesucht. Für Fantasie war das Interesse stärker als in der letzten Zeit. Kleinbrillant und Melees fanden Käufer. Auch große, runde Steine waren gewünscht. Die minderen Sorten waren schwer unterzubringen. In Rosen war der Umsatz gering.

Der Rohmarkt ist etwas belebter. Für Fantasie besteht geringe Nachfrage, höchstens interessieren noch große Fantasie. Überhaupt war große Ware favorisiert. Das Syndikat konnte hierin große Abschlüsse tätigen. Die Preise waren hoch und ziemlich fest. Sonst ist noch gewünscht Industrieware und groß Kloffel. Auch Melees waren unterzubringen.

Die Interessengemeinschaft der Diamantenbörsen von Amsterdam, Antwerpen und Paris, die durch den Weltkrieg zerfallen war, ist am 1. November wieder zustandegekommen und hat ihre Tätigkeit schon begonnen.

Antwerpen (8. November).

Der Markt ist noch immer ruhig; der Umsatz ist aber befriedigend. Achtkant, wofür starkes Angebot besteht, konnte leicht untergebracht werden. Große Steine sind gefragt, aber selten. Auch für billige Melees besteht Interesse.

Geschäftliche Mitteilungen

Edelmetallputztuch „Wupin". Da die Edelmetallputztücher „Wupin" in Deutschland nur durch die Firma Wieg & Co., Hamburg 36, Hohe Bleichen 40/42, gekauft werden können, ist die Firma in der Lage, nur die Fachgeschäfte der Uhren- und Goldwarenbranche mit diesen Edelmetallputztüchern zu beliefern.

Es können diese Edelmetallputztücher also nicht in Warenhäusern und Haushaltgeschäften gekauft werden. Aus diesem Grunde ist den Uhrmachern, Juwelieren und Goldschmieden der Verkauf dieses Edelmetallputztuches „Wupin" an ihre Kundschaft besonders zu empfehlen, da alle anderen Edelmetallputztücher auch in Haushaltgeschäften zu kaufen sind.

Das Edelmetallputztuch „Wupin" ist also ein vorzüglicher Verkaufsartikel für Ladengeschäfte.

Personal- und Geschäftsnachrichten

München. Infolge Umnummerierung der Straßen lautet die Anschrift der Firma Max Bauer, Werkzeug- und Fourniturenhandlung, nicht mehr Nr. 19 sondern Frauenstraße Nr. 9.

Geschäftsverlegungen.

Mainz. Die Rheinische Metallwarenfabrik A.-G. verlegt Ende Dezember d. J. ihre Geschäftsräume nach ihrem eigenen Grundstück Bebelring 31.

Jubiläum.

Berlin. Juwelier Cleemann, Tauentzienstraße 5, feierte sein 40jähriges Geschäftsjubiläum.

Vereins-Abzeichen
in Emaille und Metall
Schützen-Orden
Medaillen
Festabzeichen etc.

Berliner Orden-, Medaillen- und Vereins-Abzeichenfabrik
Emil Finke
Berlin S. 14. Sebastianstr. 78

Allgemeine
Gold- und Silber-Scheide-Anstalt A.-G.

Ankauf und Scheidung
aller edelmetallhaltigen Rückstände
Verkauf von Feingold, Feinsilber, Reinplatin
und sämtlichen Edelmetall-Legierungen, Lote

*

Pforzheim

Telegramm-Adresse: „Allgemeine"



Neuzeitlicher Silberschmuck
THEODOR WILH. HERBSTRITH
PFORZHEIM
KETTEN / KOLLIERS / ANHÄNGER / OHRRINGE / BROSCHEN / ARMBÄNDER
VERKAUF NUR AN GROSSISTEN

CLARFELD-BESTECKE
ANKERMÆNNCHEN mit der MARKE
GEGR. 1858

Clarfeld Bestecke

Alpaccasilber – Alpacca
Clarfeld & Springmeyer A.-G., Hemer i. W.

Rudolph Merkel Nachfl.
Löbau i. Sa. – Ringfabrik

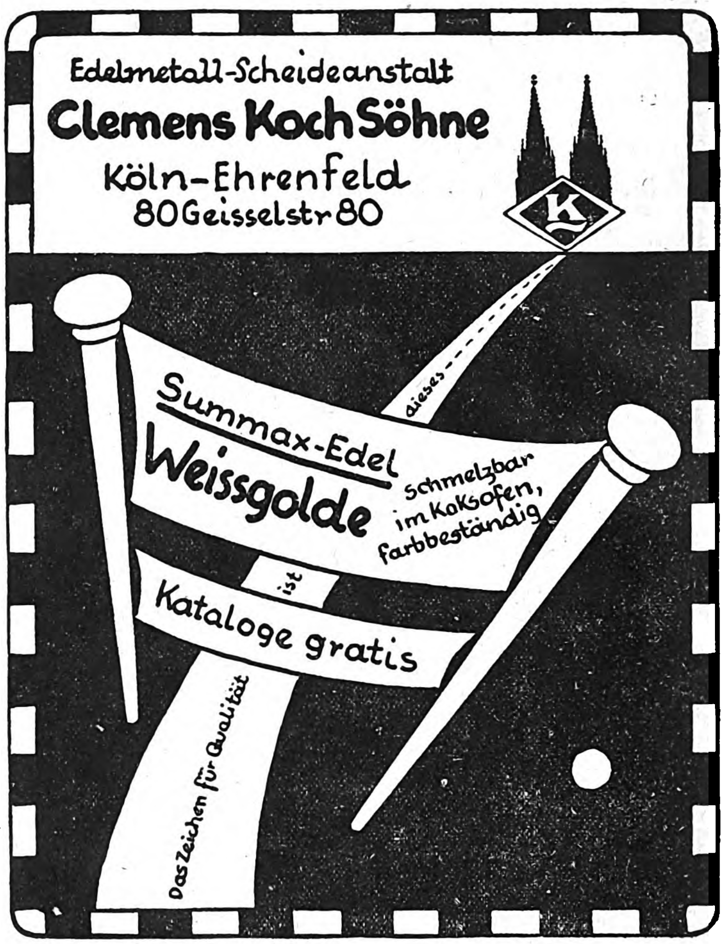
Ringe
Neuarbeiten
Reparaturen
Gravieren
Trauringe
große Dehnbarkeit

Auswahlsendungen zu Diensten, bei Erstaufträgen Angabe von Referenzen. Sofortige Erledigung

Vertreter: Jos. J. Halberstadt, Hamburg
Kaiser-Wilhelm-Straße 116

Heinrich Blessing

Schwäb. Gmünd
Goldwaren-Fabrik u. -Großhandlung
Spezialfabrik für Ohrringe



Haben Sie sich

die Vorteile klar gemacht, welche in einer zielbewußten Reklame liegen? Ohne eine solche geht es heute nun einmal nicht mehr und diejenigen Geschäfte, welche sich dieser Erkenntnis verschließen, werden den Nachteil ihres konservativen Standpunktes bald verspüren. Sie müssen mit der Zeit gehen und ihr ein Opfer bringen, das Ihnen aber tausendfältig Früchte bringt. Geben Sie daher sofort eine Anzeige

für die Jubiläumsnummer

der „Goldschmiedekunst" auf, die am 1. Januar 1929 gelegentlich unseres Eintritts in den 50. Jahrgang an 8000 Fachgenossen im Reiche Verbreitung findet. Diese Nummer ist eine ganz selten gebotene Reklamegelegenheit und ist es wohl zu erwarten, daß sich die Industrie und der Großhandel in ihrem eigenen Interesse in starkem Maße beteiligen. Deshalb stellen wir heute die Frage: haben Sie sich

einen guten Platz gesichert?


Gowe
Alpacca Silber
Qualitätserzeugnisse
der
Christian Gottlieb Wellner
Aktiengesellschaft
Auerhammer
bei Aue i. Sa.

49. Jahrgang Nr. 26. 15. Dezember 1928

Stellen-Nachweis und kleine Anzeigen

(Zentral-Arbeitsmarkt) Druck u. Verlag Herm. Schlag Nachf. (Inhaber: Felix Hentze), Leipzig C 1, Windmühlenstr. 31, Fernspr. 22255, Postscheck Leipzig 9055

Kaufgesuche, Verkäufe, Vertretungen u. Vermischte Anzeigen 0,24 Reichsmark, Stellengesuche u. -angebote 0,15 Reichsmark für den Raum von 1 Millimeter Höhe und 47 Millimeter Breite (einspaltig). Aenderungen vorbehalten. Erscheinungsweise: 14tägig (jeden zweiten Sonnabend). Erfüllungsort für beiderseitige Verbindlichkeiten ist für beide Teile Leipzig.

FILZE
für alle Zwecke
des Edelmetallgewerbes.
Gustav Neumann
Filzfabrik
Braunschweig 56
Gegründet 1874

Achtung!
Hirsch- und Tiergrandel
nur echte
in großen und kleinen Posten
hat laufend abzugeben
J. G. Schmidt, Suhl i. Th.

Bestecke-Hotel- und Tafelgeräte
ALPACCA NATURPOLIERT – ALPACCA VERSILBERT
UNÜBERTREFFLICH IN QUALITÄT



C·F·HUTSCHENREUTER & Co
GEGRÜNDET 1852 AUE i/SA. TELEFON No 1106/7

Karat-Umrechnungs-Tabellen
mit Skala und Beispielen
Preis 30 Pfg. einschl. Porto
◆
Verlag
Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1
Windmühlenstraße 31.

An unsere Abonnenten!

Zur Vermeidung der teuren Nachnahmespesen empfehlen wir unseren Beziehern, den am 1. Januar 1929 fälligen Bezugspreis von 4,20 Mark für das erste Vierteljahr 1929

bis Anfang Januar 1929

an uns einzusenden.

Bis dahin nicht eingegangene Beträge erheben wir alsdann ab 9. Januar einschließl. Spesen durch Nachnahme, um deren Einlösung wir bitten.

Die Goldschmiedekunst
Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1,
Windmühlenstraße 31
Fernsprecher Nr. 22255 :::::: Postscheckkonto Leipzig 9055

Jede Zeitungsbestellung, auch die, welche für einen bestimmten Zeitabschnitt erteilt sind, werden nach handelsüblichem Brauche bis zur ausdrücklichen schriftlichen Abbestellung ausgeführt. Die Abbestellung selbst muß spätestens 14 Tage vor Quartalsschluß bei uns eingegangen sein. — Annahmeverweigerung der Zeitung oder Nichteinlösung der Nachnahmen kann als Abbestellung nicht anerkannt werden.

Silberarbeiter und Gürtler
auf Kirchenarbeiten nach der Schweiz
gesucht.
Gefl. Angebote mit Zeugnisabschriften erbeten unter **B 139** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1.

Inserate in dieser Zeitschrift haben Erfolg!

Alte, sehr leistungsfähige schlesische ***Bleikristall-Hütte,*** *mit großer Geschenk-Artikel-Kollektion,* ***sucht*** *per sofort oder später*
erstklassige
Reisevertreter
für
Groß-Berlin, sowie Brandenburg, Schlesien, beide Sachsen. Außerdem: Hamburg, Schleswig-Holstein, Oldenburg, Freistaat Braunschweig, Thüringen, Hannover.
Nur langjährig *bei der besseren Juwelier- und Uhrmacherkundschaft eingeführte repräsentable Herren, an intensivste Tätigkeit gewöhnt, bitten wir um ausführliche Bewerbung unter* ***B 142*** *an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1.*

Stellen-Gesuche

Goldarbeiter

26 Jahre, Triestiner, gewandt in Platin, Weißgold, Fassungen, **sucht Stellung** bei solider Firma. Zeugnisse und Referenzen von erstklassigen Juwelieren. Luciano Fragiacomo, Trieste 9, Cereria 12/111. Italien.

Erstklassiger

Reparateur

mit allen vorkommenden Reparaturen vertraut, **sucht Dauerstellung** in Laden- oder Arbeitsgeschäft. In- oder Ausland. Gefl Angebote erbeten unt. **B 143** an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C1

Fach-Literatur

vermittelt der Verlag
Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1
Windmühlenstraße 31.

Kaufmännisches Personal

Stellen-Gesuche

Jüngerer, strebsamer

Kaufmann

mit Mittelreife, best. Sprachkenntniss. in Englisch und Französisch, noch in Position b. bedeut. Goldwarenfabrik Süddeutschl., möchte sich z. Frühjahr veränd. Vertrauenspost. m. evtl. Reisetätigkeit bei Grossisten-Häusern gewünscht. Ia Referenzen u. Zeugnisabschriften stehen zur Verfügung. Gefl. Angebote erbeten unt. **B 135** an „Die Goldschmiedekunst", Leipzig C1

Stellen-Anzeigen

finden in der Fachzeitschrift
„Die Goldschmiedekunst"
weiteste Verbreitung u. bieten daher größte
Aussicht auf Erfolg

Reisender
gesucht

von Besteckfabrik für den Vertrieb ihrer Erzeugnisse – bekannte Marke. Verlangt wird: Eingeführter Fachmann, der die süd- und mitteldeutsche Kundschaft genau kennt. Gewandtes, seriöses Auftreten. Geboten wird: Festes Gehalt nach Übereinkunft und Spesen.

Angebote mit Lichtbild erbeten unter **B 136** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1

Tüchtige
VERKÄUFERIN

mit guten Kenntnissen, für Juweliergeschäft in Köln per sofort oder 1. Januar **gesucht.** Gefällige Angebote mit Bild, Zeugnisabschriften und Gehaltsansprüchen erbeten unter **B 140** an „Die Goldschmiedekunst" in Leipzig C 1

**Leistungsfähige
Pforzheimer Goldwaren- und Juwelenfabrik**

sucht für sofort oder später bei der besseren deutschen Juwelierkundschaft hervorragend eingeführten

Reisenden

Nur erste Kräfte, die in der Lage sind eine erfolgreiche Tätigkeit nachzuweisen, wollen Angebote unter **B 141** an „Die Goldschmiedekunst" Leipzig C1 richten.

Welches Rohrziehwerk liefert zu Fabrikpreisen

Rohre von 14 mm bis 22 mm Außendurchmesser und $1^1/_4$ mm bis $1^6/_{10}$ mm Wandstärke, aus gelbrotem goldfarbigem Unedelmetall in Längen von 50—100 cm und mehr. Das Metall darf entweder gar nicht oder nur schwer oxydieren und muß gut walzbar sein.
Zuschriften unter **B 133** an „Die Goldschmiedekunst" Leipzig C 1, welche Auskunft erteilt.

Wertvolle neue Verbindungen

erhalten sie völlig kostenlos durch aufmerksames Verfolgen des sich in jeder Nummer befindlichen

Bezugsquellen - Nachweises.

Vermischte Anzeigen

Grandl echte und künstliche. Krallen, Krümmerer, Fuchshacken, Gems- und Hirschbärte.
Weise & Bitterlich, Ebersbach-Sachs. Ill.

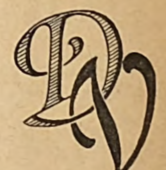
Alten Gold- und Silberschmuck, Ringe, Dosen,
kauft
W. Buchmüller, Juwelier, **Ravensburg** am Bodensee.
Allererste Referenzen

Goldschmiedstochter (23 Jahre alt)

sucht d. Bekanntsch. ein. jg. tücht. Goldschmied., kath., zwecks spät. Einheirat in väterliches Goldwarengeschäft u. Werkstätte. Angebote unter **B 138** an „Die Goldschmiedekunst" Leipzig C1

Neu erschienen:

Angehängte Jugendstil-Monogramme



vor- und rückwärts von A-Z durchgezeichnet, insgesamt über 500 Monogramme

◆

M. 2.80 mit Porto und Verpackung.

◆

Verlag Herm. Schlag Nachf., Leipzig C 1
Windmühlenstraße 31

Seit dem Jahre 1832

bin ich als Lieferant feiner Flaschenweine bekannt.

Christian Jos. Trimborn, Köln, Königstraße 2a.
Wein-Großhandlung und Großkellerei

Seidenband-Weberei
Albrecht Dittrich AD **Leipzig** Blücherstr. 11 Fernruf 25375
Studenten-, Ordens- u. Sport-Bänder
Logen-, Sport- u. Fahnenbänder
Chatelaines- und Uhrarmbänder
Schleifen, Rosetten, Schärpen
Ordens-Garnituren

EUGEN SCHMIDHÄUSSLER PFORZHEIM



MEDAILLEN
PLACKETTEN
ABZEICHEN

Orden
normal und klein
Bänder
Dekorationen
Medaillen
Frack-Ketten
Knopfloch-Schleifen



A. Werner & Söhne
Berlin S.W. 68
Alexandrinenstr. 14/15

Vereinsabzeichen
Medaillen, Orden.
AD. SCHWERDT
STUTTGART.



G. Reisacher
LITHO-CHEMIGRAPHISCHES INSTITUT
BERLIN · STUTTGART · WIEN
Herstellung von Zinkographien Autotypien Holzschnitten und Galvanos

Email-Abzeichen
fabriziert billigst
Rudolf Schwarz,
vorm. Schwarz & Rusch,
Magdeburg, Leiterstr. 17

Abzeichen
Alexander Wollram
Orden-Medaillen-u. Abzeichenfabrik
GEGR. 1890 · **DESSAU** · HOFGRAVEUR
Orden
Medaillen
Plaketten
Fahnennägel
Festabzeichen
Ehrenzeichen
Schützen-Orden
Schützen-Ketten
Fahnenkränze
Brustschilder
Beste Bezugsquelle

Taschenuhr-Gehäusemacher
W. Grahn - Köln a. Rh.,
Waidmarkt 13/15 — Gegründet 1906
übernimmt laufend
Reparaturen und Neuarbeiten.
Saubere Arbeit! Schnelle Bedienung!

Klischees
Autotypien Zinkographien und Galvanos Holzschnitte
für Buchhandel u. Industrie
August Krämer Stuttgart
Kunstanstalt für Klischee-Fabrikation
Landhausstrasse 68. Telefon 1720

VEREINSABZEICHEN — SPORTFESTZEICHEN



MEDAILLEN - PLAKETTEN
EHRENZEICHEN
IN KÜNSTLER. AUSFÜHRUNG.
GUST. BREHMER
MARKNEUKIRCHEN 58
Preisliste gratis!

FABRIK-MARKE — SÄGENBIEGER — Gesetzl. geschützt
Pulger, Bonfigt & Co., Köln, Salierring 25
Laubsägen-Fabriken
Gegründet 1870 - Tel. Ulrich 3873.
Telegr. Herkules Köln.
Eingtr. Schutzmarken Herkules, Sägenbieger, Occupator, Imperator, Pebeco
Spezialität:
Laub-Sägen
für Uhrmacher, Gold- u. Silberschmiede, sowie für jeden Verwendungszweck.
Lieferung erfolgt nur an Wiederverkäufer
Schnecke

O.F.C. UNION — VfR — SPC. 1911 — SV 03
Abzeichen - Medaillen - Plaketten.
Jörgum & Trelz · Frankfurt a. M. 3
Gegründet 1892



M. Meyerricks, Berlin SW 68
Neuenburger Straße 34
Spezial-Fabrik für Myrten-, Lorbeer- u. Eichenkränze
Vertreter und Lager: **Moritz Polack, Hamburg 11,** Kleine Johannisstraße 9;
„ „ „ **Wille & Dreyer, Bremen,** Philosophenweg 13;
„ „ „ **Carl Kruschke, Hannover,** Voßstraße 33;
„ „ „ **August Schmidt, Königsberg i. Pr.,** Domstraße 15–16.





Verantwortlich für den kunstgewerblichen Teil: Juwelier Wilhelm Rau, Leipzig; für den gesamten Inhalt: Christian Schwahn, Leipzig;
Druck und Verlag: Herm. Schlag Nachf. (Inh. Felix Hentze), Leipzig C 1, Windmühlenstr. 31, Fernsprecher 22255. — Zweigstelle Pforzheim: Schulberg 10,
Fernsprecher 1938, Leiter Gustav Wolf. — Anzeigen-Annahme und -Vertretung für Groß-Berlin: Gustav Hildebrandt, Berlin-Friedenau, Fehlerstraße 1.